



empresa _cat

EL TURISME SUMAR PER CRÉIXER

Número 2
Any I
Juliol de 2017



CICLES FORMATIUS DE GRAU SUPERIOR

FP DUAL

MECATRÒNICA INDUSTRIAL

DISSENY I PROGRAMACIÓ INDUSTRIAL (3X2)

- Disseny en fabricació mecànica
- Programació de la producció en fabricació mecànica

- Grups reduïts
- Pràctiques remunerades
- Pràctiques internacionals
- Borsa de treball amb elevada inserció laboral
- Pisos per estudiants
- Projectes integrats



PROGRAMA D'INTERCANVIS



Erasmus+

Truca i t'informarem

Av. Eduard Soler, 1
17500 Ripoll
Tel. 972 70 11 31
Fax: 972 70 28 71
info@fes.cat

www.fes.cat

FORMACIÓ CONTINUA A MIDA

Serveis tecnològics i de fabricació

- Prototipatge
- Automatització
- Mecanització
- Tecnologies smart

Recolzament a l'emprenedoria



Territori, proximitat i oportunitats

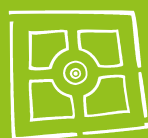
El turisme centra, ha centrat i centrarà, ben segur, debats de com s'ha de focalitzar i quines línies mestres s'han de seguir per potenciar un dels sectors capdavanters arreu del territori. En el segon volum d'Empresa.cat volem oferir una mirada en profunditat sobre aquest àmbit per descobrir quina és la seva vitalitat, però també per aportar llum sobre el seu futur, sobre el seu camí a curt termini. No tan sols aquesta publicació se centra en aquest sector, sinó que el segon volum aprofundeix en les empreses de territori, les quals fa una aposta de present i futur perquè

les comarques segueixin gaudint de vitalitat, de projecte. Empreses consolidades, emergents, de petit recorregut, però gran futur, es mostren en aquesta publicació que vol seguir sent el reflex del teixit empresarial, industrial i social del nostre territori. Parlem d'emprenedoria, de formació i també de projectes que s'estenen més enllà de les nostres fronteres naturals, que donen impuls i visibilitat, també força, per seguir endavant i seguir treballant per convertir aquest, el nostre territori, en una localització ric en tots els sentits i amb ganes de seguir caminant.

ITRAM COMUNICACIÓ

Colònia Santa Maria
Ctra. C-17 km 91,5
17500 Ripoll
Tel. 972 70 21 12
Fax: 972 71 41 60
informatius@corisa.cat

Dipòsit legal: Gi 794-2017



corisa
media grup

Fundació Eduard Soler	p2
Índex	p3
El turisme i les sinergies: cap a on ens dirigim?	p4 a 6
Tornasol Aventura	p7
Ajuntament de Sant Pau de Segúries	p8 i 9
Entrevista: Càmping Lava	p10
Entrevista: Bastiments Aventura	p11
Teisa	p12
Farmàcia Puig Ciurana	p13
Entrevista: Eudald Castells	p14
Vins Guillaumet	p15
Elèctrica Vaquer	p16
Hospital de Campdevàrol	p17
Taller Segadell	p18
Fermac	p19
Entrevista: Ramon Roqué	p20
Comercial Pirene	p21
Sortida	p22
Clapera advocats	p23
Entrevista: Jordi Baiget, conseller d'Empresa i Coneixement...	p24 i 25

Revisions mèdiques d'Olot	p26
MiB Ripoll	p27
Entrevista: Ramon Vilardell	p28
Límpid	p29
Hospital d'Olot	p30
PAM Projectes	p31
Mas el Lladré	p32
Olot Meats	p33
Entrevista: Eudald Domènech	p34 i 35
Reflusa	p36
Portabella Serrallers	p37
El ferro i el metall: present, passat i futur	p38 i 39
Lersa	p40
Lamiplac	p41
Impermeabilització total	p42
Mas Pinós	p43
Un món del s. XXI, amb unes comunicacions del s. XX	p44 i 45
Campdevet	p46
Cooperativa Sant Antoni de La Miranda	p47
Oca	p48

El turisme i les sinergies: cap a on ens dirigim?

Boi



El turisme ha estat, és i serà un dels grans motors econòmics del Ripollès. Les seves contrades han estat un vàlua perquè persones d'arreu del territori es decideixin per aquest petit indret per passar-hi estades més llargues o més curtes, però per interessar-se per l'oferta en gairebé tots els àmbits que pot oferir la comarca. Com a tal, el Ripollès ha estat un territori pioner receptor de turisme des del s.XIX, amb persones que venien a buscar l'aire pur del Pirineu o cridats per l'incipient esport de l'esquí i el muntanyisme. Al llarg dels anys, la comarca ha estructurat i consolidat una oferta diversa fins arribar a l'actual. És indubtable que el sector turístic té embranzida i s'ha convertit en una de les

principals peces de l'economia ripollesa, però cap a on camina el sector? Quin és el futur? Quines són les línies mestres que ha de seguir el sector per seguir consolidant-se? Ho descobrim des de tres punts de vista: el del president de la Mancomunitat de la vall de Camprodon, Xavier Juncà; el president de la Unió de Botiguers de Ribes de Freser, Marc Costa, i la regidora de turisme de Ripoll, Laura Moreno.

L'ESTAT DEL SECTOR

El Ripollès des de fa molt temps ha tingut tres identitats lligades al territori i molt marcades en el seu caràcter diferent, però alhora complementari. La vall de Ribes, la de Camprodon i el Baix Ripollès s'han constituït amb

el pas dels anys en símbols identitaris al Ripollès, intrínsecament enganxats, però amb una fina línia que els separava. Valors conjunts com la gastronomia, el patrimoni cultural o la natura i el paisatge, però amb certes singularitats que en anteriors etapes marcaven amb un accent més fort i que, de mica en mica, es volen dissoldre per aconseguir una fita comuna i amb futur. Tot i mantenir aquest trets diferencials i únics, els tres territoris conformen un únic missatge per tal de captar més turisme i que les sinergies es converteixin en l'element clau perquè tothom pugui ser beneficiat del potencial i la realitat ripollesa. Així ho defensa Xavier Juncà, el qual també és conscient que la vall de Camprodon és un

«element més» del que ha d'esdevenir el projecte turístic al Ripollès. «Cada territori té un potencial diferent i, per tant, això li dóna joc a que sigui una oferta transversal, amb diferents coses a fer i que els tres territoris es complementin», assegura Juncà.

També posa de relleu aquest fet la regidora ripollesa, Laura Moreno, qui assegura que el turisme ripollès està

més força en el conjunt. Laura Moreno i Xavier Juncà aposten per aquesta idea, però Marc Costa referma que també cal accentuar allò que fa diferent a cada punt, com un atractiu més. Des de la capital, Moreno assegura que cal crear xarxa amb la finalitat de buscar «el bé comú», és a dir, «hem d'anar units, perquè individualment i en segons quins àmbits, costa ser un

grans cavalls de batalla en l'àmbit que cal treballar i aconseguir. Costa i Moreno són clars: cal un turisme sostenible i assumible per a la comarca i no buscar les grans masses o «aquell turisme que no deixa res al territori». Aquest fet implica realçar els potencials dels dinou municipis de la comarca, però trobar aquells atractius de nova creació que puguin atraure



«en alça» i que des de tots els àmbits comarcals s'està potenciant conformar una oferta «conjunta» per tal de captar al turista i oferir totes les possibilitats que el sector i els 19 municipis que conformen el Ripollès tenen en l'actualitat. Tot i així, des de la vall de Ribes, Marc Costa, president de la Unió de Botiguers, defensa que sí que és important crear sinergies i aprofitar els punts positius que pot aportar aquest fet arreu del territori, però insisteix que «cal que cadascú treballi la seva aposta». A més a més, afegeix que el sector a la vall es trobava «estancat, mancat d'idees», una situació que estan intentant revertir apostant per «accions concretes» que ajudin al sector i a la reactivació de la potencialitat del turisme a la vall de Ribes.

SINERGIES O NO SINERGIES

Tres individualitats, tres punts, tres reclams que es veuen com una potencialitat per si soles, però amb molta

reclam per si sol». El president de la Mancomunitat assegura que «fa temps que es treballa en aquesta línia» tot i que també assegura que «venim d'uns històrics que no era aquesta la línia principal i ens havíem enroscat en fer-ho d'una manera». Per tant, com tot canvi «requereix esforç i temps», però la línia en què es vol seguir treballant i apostant és crear un projecte «comarcal i representatiu dels seus atractius», però que també posi en valor «els diferents atractius, sense que cada un perdi la seva essència».

Marc Costa, per la seva banda, consideren que l'existència de diferents «peculiaritats» es una bona eina per treballar «la fragmentació i el que podem oferir en particular cada territori». Tot i així, no veu com a mala opció la trobada de punts en comú, del treball conjunt en la promoció.

QUALITAT

Turisme de qualitat. Aquest és un dels

perfiles concrets al Ripollès. A la vall de Ribes posen d'exemple el turisme d'experiència, com la via ferrada, recentment inaugurada, o la ruta de senders ben senyalitzats arreu del territori com a iniciatives enriquidores i de forta vinculació amb aquest tipus de proposta i cerca. Moreno, a més, afegeix «no cal morir d'èxit», cal cercar, doncs, «turisme de valor, que tingui en compte el què oferim i ho valori». La regidora ripollesa, a més a més, afegeix que cal que àmbit públic i privat «vagin en la mateixa línia», qüestió important perquè «els projectes prosperin».

No obstant això, des de la vall de Camporodon ressalten «la complexitat» del turisme i la competició «ferrotge» entre totes les propostes tant en l'àmbit català, com més enllà. És per aquest motiu que considera que «no es pot descartar cap tipus de públic» perquè «intentar ser selectius té un risc important», cerciora. Aquesta op-

ció comportaria oferir una proposta «singular, que no hi sigui enlloc més», però la realitat és que les propostes poden ser molt semblants en territoris similars al del Ripollès: «Si ets tres és més fàcil, però si som molts i el públic objectiu és el mateix, la qüestió es complica», diu Juncà. És per aquest motiu que ell aposta per ser «divers» i apropar-se a «públics diversos».

EL PARC NATURAL, OPORTUNITAT EN TOTS ELS SENTITS

Tal com avançàvem en la primera publicació d'*Empresa.cat*, el fet que el Ripollès compti amb un Parc Natural que reconegui les singularitats de la natura i del paisatge de la comarca és una bona oportunitat de negoci. És un fet més que reputat per estudis d'àmbit català, però també internacional i ho refuten des dels dos sectors més implicats en aquesta nova protecció de l'espai, la vall de Camprodon i la de Ribes. Xavier Juncà considera que «dóna valor» i «**realça un atractiu natural i paisatgístic que hem tingut sempre**». Des de la vall de Ribes, Marc Costa, certifica que el Parc Natural pot servir «per orientar-nos cap

al turisme de qualitat», una qüestió que insisteix que està «en alça» i que pot ajudar a diferenciar-se «del turisme de massa». Com a repte de present i futur, Juncà certifica que cal «treure-li el màxim de suc».

LES XARXES SOCIALS, EINA INDISPENSABLE DE FUTUR

Tots tres, tot i les diferències de criteri en alguns punts sobre el futur del turisme comarcal, asseguruen que cal fer una aposta clara i decidida per situar el Ripollès, ja sigui en l'àmbit global o en les seves tres marques diferenciades, en una posició destacada en el món de les xarxes socials. Un punt de confluència de gent diversa i de tots els àmbits, que també permet arribar arreu del món.

No obstant això, el gran repte és també ser un punt de visita i d'atracció per al públic més internacional. Si bé és cert que des de la capital de comarca es defensa que iniciatives com el bus turístic i la candidatura de la Portallada del Monestir de Ripoll han esdevingut elements de difusió i internacionalització del territori i que cada cop és més freqüent veure a persones de qualsevol punt del planeta arreu de la

comarca, des de la vall de Camprodon es postula que cal treballar en aquest àmbit. Juncà considera que aquesta és una qüestió en la qual no es pot treballar de manera individualitzada, sinó que cal cercar la confluència amb altres marques i paraigües més «grans» per aconseguir-ho. «A la que ens allunyem de l'àrea metropolitana, el joc de marques es dilueix», explica, i és per això que insisteix que dues bones opcions són les marques Pirineu de Girona i l'Agència Catalana de Turisme «que tenen els recursos i la força per anar a vendre fora», però aquest àmbit més ampli pot implicar també perills, de quedar «com una petita mostra». Per això assegura que cal fer un gran treball «per mostrar les singularitats i les opcions del Ripollès» amb la voluntat que les grans marques vegin «com a opció interessant» la comarca.

En definitiva, tres punts de vista diferents i similars, amb punts amb comú i diferències significatives que poden marcar i actualment marquen el rumb del turisme al Ripollès. Un rumb que avança de manera ràpida i en el que cal esmerçar esforços per poder seguir sent pioners.



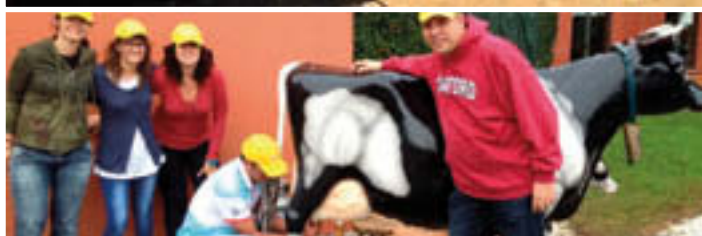
Team Building - Outdoor Training - Experiences Seminar - Congress - Meeting facilities &activities



www.tornasol.com

93 414 54 48

tornasol@tornasol.com



Simplificació administrat ciutadans a la creació d'i

L'Ajuntament de Sant Pau de Segúries ha rebut el reconeixement del distintiu Finestreta Única Empresarial (FUE), per haver adoptat les mesures necessàries perquè els procediments per l'accés i l'exercici de les activitats econòmiques es pugin iniciar i finalitzar per canals habilitats per la FUE.

El 13 d'agost de 2015 va entrar en vigor la Llei 16/2015, de 21 de juliol, de simplificació de l'activitat administrativa de l'Administració de la Generalitat i dels governs locals de Catalunya i d'impuls de l'activitat econòmica, que té per objectius:

- Reduir els tràmits
- Incrementar la transparència
- La simplicitat dels procediments
- Eliminar el temps per iniciar una activitat.

És dir, reduir les barreres administratives a les empreses i emprenedors i facilitar la posada en marxa d'activitats econòmiques.

És vol aconseguir una millora en el canvi de model de la relació entre les empreses i l'administració basat en la confiança mútua i es va donar el termini d'un any perquè les normatives sectorials s'adaptessin a aquests principis.

Això afecta de forma transversal totes les activitats econòmiques, perquè defineix uns principis d'actuació i uns règims d'intervenció genèrics i estandarditzats a tot el territori.

També afecta de forma concreta a les empreses que volen iniciar o mo-



dificar activitats innòcues o de baix risc per a les persones, els béns i el medi ambient.

En canvi no afecta les activitats que comporten riscos sobre el Medi Ambient, la seguretat de les persones i els béns. Aquestes activitats es regeixen per la seva pròpia normativa.

La Llei defineix un marc transversal d'intervenció per a les activitats econòmiques que es volen establir en el territori, identificant uns principis d'actuació generals, establint que els règims d'intervenció general de les activitats econòmiques han de ser la declaració responsable i la comunicació prèvia i deixant els règims d'autorització per casos més excepcionals i preveu que el control d'aquestes activitats es faci 'a posteriori'.

SANT PAU DE SEGÚRIES

C. de Guàrdia, 11
17864 Sant Pau de Segúries
Tel.: 972 74 70 05
Fax: 872 55 80 21

www.santpauseguries.cat
ajuntament@santpauseguries.cat



iva i apropament dels niciatives empresarials



També regula de forma concreta el règim d'intervenció de les activitats innòcues i de baix risc sobre la seguretat de les persones els bens i el Medi Ambient, que es porten a terme en un establiment de Catalunya identificant el règim d'intervenció: declaració responsable o comunicació i la documentació a aportar.

A tal efecte, regula uns instruments per poder fer realitat el que preveu la Llei, la Finestreta Única Empresarial (FUE).

Preveu que les administracions públiques de Catalunya han d'adoptar el model organitzatiu de la Finestreta Única Empresarial (FUE) a fi que les empreses i els professionals puguin fer des d'un únic punt, amb independència de l'Administració responsable, tots els tràmits necessaris amb relació a la seva activitat.

Per acabar, també regula l'existència d'un portal únic electrònic (Canal Empresa) que ha d'unificar la informació que les



empreses puguin necessitar sobre els serveis i tràmits de les administracions públiques.

Fins ara, cada municipi preveia de manera diferent els tràmits que havia de dur a terme l'empresari quan volia posar en marxa el seu negoci o modificar-ne l'activitat. La Llei de simplificació corregeix aquesta situació i estableix uns règims d'intervenció que s'aplica en tot el territori per a un seguit d'activitats i en funció del compliment d'uns paràmetres objectius.

A partir de la entrada en vigor de la Llei de simplificació, el titular de l'activitat assumeix la responsabilitat de complir els requisits necessaris per mitjà d'una declaració responsable o una comunicació prèvia davant l'Administració i assegura que no és necessària cap llicència.

El Càmping Ecològic Lava, 25 anys de presència al Parc Natural

• *Quan comença la seva aposta pel turisme en plena zona volcànica?*

Fa gairebé 30 anys. Va ser l'any 1988 quan volíem fer alguna cosa exclusiva per a la comarca, alguna cosa que no es pogués fer enlloc més. I d'aquí van néixer els carruatges estirats per cavalls que facilitaven una visita controlada de la meravellous Fageda d'en Jordà. D'aquí va néixer la nostra història. La iniciativa va quallar ràpidament i van arribar molts visitants i eren promogudes per moltes agències de viatges. I el fet és que hem aconseguit una fidelització molt bona, si tenim present que després de gairebé 30 anys, encara els tenim de clients.

• *En els inicis, vostès es van convertir en els referents del turisme de la Garrotxa...*

Mai hem abaixat la guàrdia. Hem fet tots els esforços necessaris per promoure la comarca de la Garrotxa allà on ha estat necessari. I això no només suposa promoure un entorn, sinó el que s'ha de procurar és que quan vingui la gent, s'hi senti ben acollida, ben atesa i tingui ganes de tornar. Miri, una de les proves és que venen els fills dels fills que havien vingut aquí, o sigui que ja estem en una tercera generació.

• *Una de les seves iniciatives més consolidades és el Càmping Ecològic Lava, a Santa Pau, que fa 25 anys, va ser dels primers càmpings ecològics de Catalunya.*

Sempre ens ha agradat fer les coses ben fetes i l'ecologia era un condicionant indispensable per donar qualitat al nostre projecte. L'estalvi de recursos és un element important i es demostra que es poden obtenir tots els serveis necessaris amb un estalvi de recursos aplicant mesures de reciclatge, com pot ser en el cas de l'aigua. Això va suposar haver de fer un projecte i sistemes innovadors per



estalviar i igualment ho varem fer amb l'electricitat.

• *Va ser complex poder tenir aquest equipament al cor del Parc Natural?*

Al principi no hi havia res fàcil i s'havien de fer molt bé les coses, i els tràmits anaven molt lents, però el cas és que amb el Parc Natural i la Generalitat sempre hem anat a una perquè sabem que aquest territori s'ha de respectar molt.

• *Estan contents de l'evolució del Càmping Ecològic Lava?*

Sí, molt. Tenim un equipament per a públic familiar que té 180 parcel·les i 17 bungalows i pensem que és la capacitat ajustada per les nostres possibilitats de gestió familiar. Volem atendre la gent tan bé com volem que ens atenguin a nosaltres quan anem a fora.

• *L'opció de l'estada a un càmping s'està consolidant a la Garrotxa?*

Sí. Un càmping actualment pot oferir tots els avantatges i comoditats que et poden donar un altre sistema d'allotjament amb l'avantatge que està a l'aire lliure. Una situació que facilita que moltes famílies que tenen fills puguin gaudir

de la natura en un recinte ben controlat.

• *Des del càmping també us heu obert al públic en general...*

Amb la hípica, els Ponis de la Garrotxa, el carrilet que fa recorregut pels volcans, la zona de pícnic i altres serveis ens permet obrir-nos també al públic de proximitat. La Garrotxa és molt bonica i el que cal és complementar el paisatge amb activitats úniques que es poden fer aquí i que permeten als visitants allargar més la seva estada.

• *D'on és majoritàriament el públic que us visita o fa estada al càmping?*

En un 80% és català. La resta prové de la resta de l'estat i d'Europa, sobretot francesos, holandesos, alemanys, i ara sembla que augmenta el públic anglès. Tota aquesta gent sol ser més nombrosa a l'estiu, però per situació, la tardor és única i la gent també ho valora molt.

• *Què vol el vostre client?*

Sobretot, tranquil·litat. Viure a la natura i busquen pau. Moltes vegades, a les onze de la nit tothom dorm però no vol dir que a les sis del matí ja voltin.

• *Ser a Santa Pau els ha portat a fer més iniciatives...*

Tenim un restaurant al centre de Santa Pau, Cal Fesol, que porta el nom d'un dels productes referents de la zona i que sobre el qual hem fet uns caramels, els fes-xups. També tenim una casa de turisme rural, també a la vila de Santa Pau, que es diu La Casa dels Poetes.

• *I la continuïtat de tota l'empresa està garantida?*

Per sort haig de dir que sí. Tot el que vam iniciar la meua esposa Teresa i jo, ara ho segueixen els meus fills Ivan i Lluís Miquel i les seves dones, la Marta i la Sílvia, i esperem que sigui per molts anys.

Bastiments Aventura, 20 anys promovent l'esport d'aventura i les colònies a Camprodon

• Com neix Bastiments Aventura?

Es va fundar l'any 1997 per la inquietud del meu germà, Àngel Navarro, que té una gran motivació pels esports d'aventura en plena natura.

• La seva ubicació, la Torre del Coll, és un edifici singular...

Sí. El primer any teníem una altra seu. L'any 1998 ens instal·lem en aquesta casa, que ja era una casa de colònies. És una casa senyorial, la Torre del Coll, que data de començaments del segle passat on venien famílies de Barcelona a passar els estius. És una casa de grans estances, les quals hem adaptat com a centre de colònies i ens va molt bé.

• Al voltant d'aquestes instal·lacions actualment hi ha altres empreses?

Actualment som tres empreses. Hi ha la primera que es va crear, que és la d'esports aventura. La segona que tenim és la casa de colònies i la tercera, que neix per la necessitat de treballar en grups de molta gent, és la de Càterings Torre del Coll. A més dels 80 nens que tenim més els monitors, i quan venen els pares a buscar-los, se'ns ajunten 300 persones que necessiten poder menjar. Llavors va ser quan també creem la nova empresa de Càterings.

• I que ara serveix menjar per a altres empreses i entitats....

S'ha convertit en la més gran del grup perquè servim els àpats a les escoles rurals, les llars d'infants de Camprodon i Sant Pau, estem a punt de treballar pel geriàtric de Camprodon... Estem contents de la seva evolució, d'una empresa petita que va agafant volada...

• Bastiments Aventura està activa durant tot l'any o segueix el calendari escolar?

Treballem tot l'any. Normalment amb



les escoles es treballa de gener a setembre i per això vàrem buscar alternatives per la resta de l'any que ens ho permet l'empresa de càtering. Treballem cada dia de l'any.

• Els nens són els vostres usuaris principals...

Hem de tenir en compte que la nostra especialització és per a nens. Quan es va crear, l'any 1997, estava de moda fer empreses d'esports d'aventura, però cap era per a nens. A partir d'aquí ens hem anat especialitzant. També fora de les escoles fem activitats per altres grups de nens i joves, però mai en un nombre inferior de 10 per tal de fer-los a un cost assumible per a tothom. Durant els caps de setmana també acollim a famílies que busquen una alternativa de fer sortides o vacances.

• Quan es diu esports d'aventura a quins us referiu?

Des de senderisme, a l'hivern esquí, snow, raquetes de neu. Ara l'estiu Kaiac al riu Ter, a la zona de la colònia Llaudet i a la cooperativa, bicicletes BTT, tirolina, descens de barrancs, trekking aquàtic, hípica. Quads.... Tot el que us pugueu imaginar.

• Els desplaçaments els feu amb vehicles propis?

Amb tantes activitats havíem de disposar d'autocar propi per garantir un desplaçament ràpid i segur i disposem d'uns vehicles propis de l'empresa.

• I els reptes de futur?

Pensem que potser han d'anar orientats a algunes branques on els nens no siguin només els protagonistes perquè treballar sempre amb mainada costa molt perquè lògicament necessita temps, paciència i comprensió. Haurem de créixer en els altres àmbits de les empreses. Volem créixer, però bé.

• Esteu contents?

Per ara molt. Per nosaltres, com els dic als nostres treballadors, cada vegada que atensem a una escola és un examen. Volem que repeteixin i fidelitzar els nostres usuaris. Per ara ho estem aconseguint.

• Tots els vostres monitors han de passar proves?

Tots són titulars i juntament amb els altres treballadors del grup estan en formació permanent.

• I Càterings Torre del Coll també surt fora...

Sí, treballem per ajuntaments per comissions de festes i també per empreses i famílies a qui els servim el menjar o els muntem tot l'equipament de taules, cadires i parament.

• Quants menús serveix durant l'any?

L'any 2015 n'havíem servit uns 25.000 i actualment crec que superem els 30.000.

• Què destacaríeu dels vostres serveis?

Sobretot el tracte de proximitat, els petits detalls i sobretot que els nostres clients, en particular els nens, se sentin ben tractats amb el respecte, la companyonia i fomentar tot els valors que calen per viure amb grup.

US PORTEM D'EXCURSIÓ

Confieu en l'experiència



TEISA 1920

- * Tarifes de 20, 29, 35, 51 - 55, 60 i 67 places
- * Escoles i Instituts
- * Clubs Esportius
- * Associacions
- * Grups



972 74 71 81 - 972 26 01 96 - 972 20 48 68

www.teisa-bus.com



Farmàcia i laboratori Puig Ciurana, història i evolució



Des de 1934 és una empresa familiar ben arrelada a Campdevàrol i a la comarca del Ripollès, actualment encapçalada per Xavier Puig Ciurana. El fundador va ser el pare de l'actual propietari, en Francesc Puig Simon, conegut com en Sisquet de la farmàcia. Els seus dos fills, en Carles i en F. Xavier van continuar el negoci familiar, en Carles dedicat als anàlisis i en F. Xavier a la farmàcia.

Actualment, amb més de 80 anys d'història ja porta dues generacions al capdavant de la seva gestió. Inicialment, la farmàcia i el laboratori d'anàlisi eren una mateixa empresa. Durant molts anys van ser laboratori de referència del Hospital Comarcal de Campdevàrol. En l'actualitat farmàcia i laboratori són empreses separades.



El laboratori d'anàlisi és un dels pocs en la actualitat que encara continua com a empresa familiar.

Serveis que ofereix la farmàcia:

- Informació del medicament i consell farmacèutic
- Spd i seguiment farmacoterapèutic
- Control del risc cardiovascular
- Fórmules magistrals
- Homeopatia
- Deshabitució tabàquica i campanyes d'assessorament, diabetis, protecció solar...
- Productes d'ortopèdia.
- Anàlisi química seca.
- Assessorament dermofarmacèutic.
- Suport nutricional.

Puig Ciurana laboratori d'anàlisis, amb centres d'extracció a Campdevàrol i Ripoll:

- Anàlisis particulars
- Revisions d'empreses.
- Anàlisis per mútues.
- Intoleràncies alimentàries.
- Al·lèrgies.
- Hormonals
- Genètica i diagnòstic molecular.

FARMÀCIA XAVIER PUIG CIURANA

Farmàcia

Carrer major, 12
17530 Campdevàrol
972 73 00 29

Laboratori

C. Puigmal, 2
17530 Campdevàrol
Tel. 972 73 05 35

C. de la Font, 6 1r
17500 Ripoll
Tel. 972 70 19 98
Fax: 972 73 05 09

[facebook.com/
Farmàcia Xavier
Puig Ciurana](https://facebook.com/FarmàciaXavierPuigCiurana)

«Hem d'agafar la maleta i anar a vendre el Ripollès allà on calgui»

• Quina és la funció de la UIER?

Som la patronal del Ripollès. És la millor manera de definir-la i la nostra línia es mou des de fa més de 30 anys sota aquest concepte. La nostra funció està a donar suport a les nostres empreses i a tot l'entorn econòmic que s'hi genera. I ens satisfà quan tenim una trajectòria reconeguda en tot l'entorn estatal. La UIER és vicepresidenta de FEPIME, que és la Federació de les Petites i Mitjanes Empreses d'Espanya, som membres de la junta directa de Foment del Treball i també membres actius de l'Assemblea General de la CEOE. O sigui que la UIER representa la comarca en tots els fòrums de debat de Catalunya i Espanya.

• Quines són les seves funcions?

La primera i fonamental és la de representar a totes les empreses del Ripollès. Potser la menys reconeguda és la presència en aquells fòrums on es discuteixen sobre la legislació que afecta l'activitat dels empresaris. La segona és la de donar suport als diferents empresaris, si cal a nivell individual i acompanyar-los a les entitats, institucions o organitzacions per donar-los suport en les seves iniciatives o necessitats. El fet que som presents a molts llocs facilita la gestió dels nostres empresaris.

• El turisme es presenta com a alternativa econòmica per la dinamització econòmica. Pot afectar a l'activitat industrial?

Nosaltres el que diem és que una economia com la del Ripollès s'ha de fonamentar en diferents potes, no només en una de sola. Entenem que històricament la despoblació a la comarca ha estat a causa de la desindus-



trialització i s'ha hagut de trobar la resposta en el turisme, tot i que aquest arriba en petit format. Per exemple, el sector alimentari és en format casolà i no en empreses que puguin ocupar molts treballadors tal com passa a les comarques veïnes, Osona i Garrotxa. En aquest sentit s'ha de fer un pas endavant. Qui ens ha d'ajudar realment a refer-nos és la indústria que s'ha de recuperar i poder anar a més i ha d'anar a més.

• Hi ha els mitjans adequats per assolir-ho?

Ara farà un any que vàrem signar, amb la Cambra de Comerç, amb alcaldes de les principals poblacions de la comarca i altres entitats, un acord per aplicar un pla de reindustrialització del Ripollès. Aquest acord va ser impulsat per la UIER arran de les inquietuds d'empresaris de la comarca que notaven una preocupant desacceleració de l'activitat industrial. La indústria necessita un entorn de com-

plicitat econòmica, com més indústries millor per tenir personal qualificat, que vingui gent, que es millorin les comunicacions... i així s'ajuda a crear noves petites empreses. Cal posar solució a la pèrdua de població dels darrers anys i sobretot, que és el que preocupa en el fragment d'edat quan les persones que se'n van poden ser més creatives, formades i que poden ocupar llocs qualificats per a les empreses.

• I què cal fer?

No esperar que vingui la Generalitat o l'Estat per dir-nos hem preparat tot això per vosaltres perquè estigueu bé. Hem d'agafar la iniciativa i anar-hi nosaltres a fer les propostes que més convenen. D'aquí el pacte que es va signar l'any passat per posar en marxa les mesures estratègiques que hi consten i que estableixen com retenir el talent, crear noves empreses i llocs de treball, que l'oferta de sòl industrial sigui competitiva perquè no n'hi ha prou que hi hagi sòl industrial, cal que sigui competitiu perquè a vegades l'especulació ha evitat que l'oferta hagi estat adequada. Actualment hi ha accions positives a Sant Joan de les Abadesses, Campdevàrol i a Ripoll amb el polígon de Can Franqueses... però els hem de tenir a punt i no haver de dir alguna empresa interessada: esperi dos anys que li buscarem el terreny.

• I les comunicacions?

Comencen a estar bé. La C-17 ha estat fonamental. Cal millorar la comunicació de ferrocarrils i les variants, sobretot la de Sant Joan de les Abadesses

• I les comunicacions?

Comencen a estar bé. La C-17 ha estat fonamental. Cal millorar la comunicació de ferrocarrils i les variants, sobretot la de Sant Joan de les Abadesses.

Vins Guillamet, el vi i el cava com a identitat



Vins Guillamet és tot un referent a la comarca del Ripollès dins del món del vi. De 1883 són els primers documents manuscrits que encara conserva la família. L'empresa va començar com a magatzem de vins, cereals i fàbrica de licors. A mesura que van passar els anys, però, el vi agafa el protagonisme dins el negoci familiar, sobretot la venda del vi a granel, molt comú entre les cases de pagès i els treballadors del bosc de l'època. Serà a partir dels anys 60 quan Vins Guillamet introdueix nous productes com ara olis, vins i licors envasats que fan augmentar la venda al detall. Això sí, sense deixar de vendre el seu producte estrella, el vi. El 1991 serà quan la quarta generació de la família arriba al capdavant del negoci i es constitueix com a societat mercantil. En aquesta època, Vins Guillamet farà una aposta decidida per la innovació tecnològica i l'obertura de nous mercats, encara que sense renunciar a la tradició del negoci, que és el que li ha donat el seu prestigi. Precisament, una d'aquestes inno-

vacions va ser el canvi de les seves instal·lacions. Des del 2002 es troben al polígon industrial Els Pintors, amb més de 1.000 metres quadrats. En aquesta nau tenen tres espais ben diferenciats: la botiga, especialitzada i encarada al particular, la sala de tastos i el magatzem d'estocs i distribució. D'aquesta forma, Vins Guillamet potencia la venda al detall i a l'engròs, obrint-se a nous mercats, sense oblidar els clients de tota la vida.

El vi a granel no es deixa de banda, sinó que l'han mantingut al llarg dels anys com a tret característic que els ha donat reconeixement. Tot plegat, per no perdre l'essència tradicional i la cura del vi, que sempre els ha diferenciat de la resta.

La botiga és un dels llocs més importants de Vins Guillamet. Un racó on el client continua sentint-se com a casa seva. Avui en dia, s'hi poden trobar vins de totes les denominacions d'origen de l'Estat espanyol, i també de les més representatives de l'àmbit europeu i internacional,

així com una gran varietat de caves, xampanyes i licors de tot tipus. També s'hi troben assortits d'olis i vinagres, i tot un seguit de productes que fan de Vins Guillamet la botiga perfecta per als gurmets de la comarca.

VINS GUILLAMET

P.I. Els Pintors
C. Joaquim Sorolla
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 40 65

www.vinsguillamet.com
info@vinsguillamet.com



Elèctrica Vaquer, compromís amb la nostra terra



La posada en marxa de la central hidroelèctrica de Sant Quintí l'any 1892 va ser el motor del naixement d'Elèctrica Vaquer de Ripoll, avui empresa centenària.

L'aprofitament de la força de l'aigua, que fins a aquell moment havia fet voltar un molí per a la producció de farina, va suposar un pas endavant molt important per a la capital ripollesa amb la producció de l'enllumenat públic de Ripoll.

Elèctrica Vaquer ha sabut adaptar-se als temps en aquests més de cent anys de vida, sempre amb un compromís de fidelitat amb la societat ripollesa, estimant les seves arrels i tenint sempre molt present el seu origen, mostrant-se sempre al

costat de la cultura i la història de la nostra terra.

Professionalment parlant, Elèctrica Vaquer ha respost a la legalitat vigent i a les exigències d'un món cada vegada més competitiu i global. Un creixement professional que ha portat a tenir, actualment, quatre empreses especialitzades, cadascuna en el seu àmbit competencial.

Elèctrica Vaquer SA és la que conserva el seu nom original i és l'empresa distribuïdora de la xarxa elèctrica.

Elèctrica Vaquer SAU es dedica a la compra i venda d'energia elèctrica mentre que, fidels a la història, Central Hidroelèctrica Sant Quintí és l'empresa que manté el nom de la central originària i es dedica a la



ELÈCTRICA VAQUER S.A.

Carrer de Macià Bonaplata, 1

17500 Ripoll

Tel.: 972 70 03 42

Avaries: 649 92 73 16

electricavaquer@electricavaquer.cat

VISITES A SANT QUINTÍ:

Salvador Vaquer

626 29 70 55

electricavaquer@electricavaquer.cat

producció d'energia elèctrica, aconseguint que un 15% del consum, aproximadament, sigui a través de producció pròpia.

Iris Ripollès SL és la quarta de les empreses, dedicada als serveis elèctrics, complementant l'empresa distribuïdora, tot i també estar oberta al client particular.

L'Hospital de Campdevànol vetlla per la salut dels ripollesos

L'Hospital de Campdevànol està al servei de la població del Ripollès des de l'any 1920. Des d'aleshores, l'objectiu de l'Entitat és vetllar per la salut dels habitants de la comarca. Per aconseguir-ho, a part d'oferir una atenció sanitària de gran qualitat, el Centre desenvolupa iniciatives molt diverses per potenciar la salut comunitària i fomentar l'educació sanitària entre els ripollesos.

Bona mostra d'això són la gran quantitat de jornades organitzades des de la Institució per difondre informació d'interès relacionada amb la salut o sobre malalties concretes. Per exemple, els darrers mesos s'han fet xerrades o activitats sobre càncer, salut cardiovascular, riscos a la llar per als infants, primers auxilis,



guardó es va fer el mes d'abril, a Viena, en el marc del 'ENSH Gold Forum', durant la 25a Conferència Internacional de la Xarxa d'Hospitals Promotors de la Salut (HPH).

En la mateixa línia de vetllar per la salut, l'Hospital forma part, conjuntament amb els dispositius d'atenció primària, les farmàcies, el Cat-Salut i el Rotary Club del Ripollès, del Programa de Detecció Precoç de Càncer de Còlon i Recte a la comarca. Aquesta iniciativa ha estat posada en marxa per detectar de manera precoç el càncer de

la importància del rentat de mans o contra el tabaquisme, entre altres. Precisament pel que fa a la lluita contra el tabac, el Centre ha estat reconegut recentment per la seva tasca. L'Hospital ha rebut el 'nivell or' de la Xarxa Internacional d'Hospitals Sense Fum (ENSH-Global). Aquesta és la màxima distinció atorgada internacionalment a aquells centres sanitaris que han demostrat importants avenços en les polítiques de control del tabaquisme i que representen un exemple per a la resta d'organitzacions en la lluita contra el tabac. L'entrega d'aquest

còlon i recte, és a dir, en una fase en la qual és més fàcil tractar la malaltia. Fins ara, ja hi han participat més de 6.600 persones.

Així mateix, cal destacar que l'Hospital desenvolupa tota la seva activitat tenint molt en compte el respecte pel medi ambient. Un exemple d'això és l'acreditació amb la certificació mediambiental ISO 14001:2004 –obtinguda fa uns mesos–, que posa en valor la tasca desenvolupada per l'Hospital de Campdevànol en matèria de gestió energètica, residus i en altres aspectes relacionats amb el medi ambient.

HOSPITAL DE CAMPDEVÀNOL

Ctra. de Gombrèn, 20
17530 Campdevànol
Tel.: 972 73 00 13

www.hospitaldecampdevanol.cat



Taller Segadell: el món de la serralleria, al seu abast



Taller Segadell es dedica a la fabricació de peces tallades amb doll d'aigua i làser, a les construccions metàl·liques i a la serralleria. Destaca per disposar de maquinària especialitzada i per oferir una garantia de servei i qualitat, alhora que és capaç de realitzar qualsevol tipus de treball dins del seu àmbit. Tot això es complementa amb una oficina tècnica equipada amb tecnologia d'última generació.

Fundada fa més de 30 anys a Ripoll, inicialment es focalitzà a donar serveis de reparació i manteniment de maquinària industrial i a la serralleria. Amb el canvi de mil·lenni, l'empresa renovà i incorporà nova maquinària amb l'objectiu de diversificar els seus múltiples serveis. Avui dia, Taller Segadell SL pot oferir serveis de tall, fabricació de components per a tota mena de maquinària, treballs de serralleria –portes, baranes, i molts més–, a més de la construcció d'estructures metàl·liques. Treballa tant amb acer inoxidable, ferro corten, acer, niló, alumini o goma, per exemple.

Amb l'acurada combinació entre capital



humà, professional, i els equipaments tècnics d'última generació, Taller Segadell pot garantir satisfer totes les necessitats dels clients més exigents.

Per oferir aquesta garantia de servei i qualitat, Taller Segadell compta amb maquinària especialitzada per dur a terme qualsevol mena de tasca: maquinària de tall per làser 3500 o doll d'aigua, plegadores hidràulica i elèctrica, cisalla hidràulica, equips de soldadura...

L'empresa proporciona servei integral de serralleria (inclosa la fabricació de baranes, escales, etc.), reparacions de maquinària, fabricació de peces tallades amb doll d'aigua, soldadura, reparació de pales excavadores, construccions metàl·

liques, treballs amb acer inoxidable, fabricació de maquinària per a la indústria ceràmica, i molt més.

TALLER SEGADELL

Polígon Industrial Casanova
de Baix, 14

17500 Ripoll

Tel.: 972 71 43 14

Fax: 972 71 43 09

www.tallersegadell.com

info@tallersegadell.com



Fermac - Optimus, subministrament industrial de ferreteria i construcció



Fermac - Optimus és una empresa especialitzada en el subministrament industrial de productes de ferreteria i construcció. Ofereix també, una àmplia gamma en productes de bricolatge, pintura i eines electroportàtils per a diferents sectors professionals. Fermac - Optimus és referent a les comarques del Ripollès, la Garrotxa, la Cerdanya i el Berguedà.

HISTÒRIA

Corria el mes d'octubre de l'any 1988, però sembla que va ser ahir quan 4 companys van fundar "Subministres Fermac" i junts van engegar aquesta aventura, que ens ha dut fins al dia d'avui. Dedicant-se a l'única feina que sabien fer: el comerç, la venda i la distribució d'articles de ferreteria.

El camí recorregut durant tots aquests anys no ha estat sempre fàcil i la conjuntura actual no és la més favorable, però han fet front a d'altres situacions semblants que han superat



amb fermesa i esforç continu.

No obstant, com tots sabem, una trajectòria de tants anys no s'assoleix sense la inestimable col·laboració i el constant recolzament de treballadors, familiars, clients i amics. Tots ells ens han animat i ens han fet costat tots aquests anys. Sense la seva ajuda no hauria estat possible arribar a aquestes "Noces d'Argent", ni tampoc comptar amb el reconeixement de la firma més enllà del Ripollès.

Per aquest motiu, l'equip humà de "Subministres Fermac" desitja agrair a tots els col·laboradors i amics

FERMAC - OPTIMUS

Polígon Rocafiguera, s/n
17500 Ripoll
Tel. 972 702 308
Fax: 972 704 592
cifec@fermac.cat

C. Beat Miró, s/n
17860 Sant Joan de les Abadesses
Tel. 972 720 540
fermacsantjoan@gmail.com



la seva confiança diària i duradora, que ens ha permès fer una trajectòria de gairebé 30 anys amb la mateixa il·lusió del principi i amb l'aposta de mirar el futur amb optimisme i valentia.

Enhorabona a tots i a totes i GRÀCIES per compartir el projecte FERMAC amb nosaltres.

«La coordinació entre pobles és bàsica»

• *Sant Joan de les Abadesses s'ha convertit en un pols d'atracció empresarial. Quin és el reclam per a les empreses?*

En aquests moments, Sant Joan de les Abadesses, està oferint més de 40 mil metres de sòl industrial en el polígon de Llaudet. Un nou espai industrial amb tots els serveis, properament també amb fibra òptica, ben comunicat, sobretot en direcció a Girona i la frontera i amb una gran varietat de parcel·les de diferents mides en un entorn natural inigualable on, per aquest fet, les empreses poden veure també una oportunitat de negoci. Per altre banda, el dinamisme social i cultural de la nostra vila fa del nostre poble un lloc atractiu en tots els sentits...

• *Cal apostar per atraure empreses que aportin valor afegit al territori, oi?*

Sí, és evident que hem de ser capaços d'atraure empreses, noves o existents que aportin valor afegit al territori. Això vol dir diversificar l'activitat econòmica i fer-ho a través de sectors de futur i així no haver de dependre sempre de sectors històrics com ha anat passant a la comarca. Ara bé, això no és fàcil. Els projectes relacionats amb l'eficiència energètica, les energies renovables o la tecnologia han tingut poca incidència i presència a la nostra comarca i, per tant, hi ha molta feina per fer si volem que aquests sectors guanyin protagonisme, també als nostres pobles.

• *Quin és el camí que cal seguir per continuar rebent bones notícies al sector?*

Els ajuntaments hem d'estar atents a les necessitats de les empreses, tant actuals com futures. Això vol dir planificar urbanísticament pensant en el sòl industrial futur que aquestes poden necessitar, però també hem de col·laborar i podem fer-ho a través de mecanismes existents



en temes laborals i d'acompanyament. L'Administració ens hem d'apropar a les empreses i veure-les com a motors de la nostra economia i no com a simples fàbriques amb connotacions pejoratives.

• *L'emprenedoria és un concepte del qual se'n sent molt a parlar, però quina és l'aposta que s'està fent des del municipi en aquest camp??*

Sant Joan és pioner a la comarca en desenvolupar el concepte d'emprenedoria a través de Vila Icària. Un projecte tutelat per la Fundació Eduard Soler i que ha acollit durant aquests anys de vida a nombrosos emprenedors. Ara bé, l'emprenedoria no té ni edat ni sector i, per tant, sorgeix de moltes formes i el que hem de fer és estar a prop d'aquestes persones per acompanyar-les en allò que l'administració puguem ajudar.

• *L'arribada de la fibra òptica és determinant pel futur empresarial?*

Actualment la fibra òptica és necessària i vital per a les empreses, ja que pot dependre d'aquesta que siguin més o menys competitives en un sector determinat. A Sant Joan està previst que arribi a finals d'any (actualment estem pendent d'executar l'obra entre Ripoll i Sant Joan que ho ha de fer possible) i que puguem fer-ne un desplegament important durant el 2018. Per tant, el desplegament d'aques-

ta a la comarca serà una realitat en els propers anys però arriba tard, massa tard per les empreses del Ripollès.

• *Tenen en marxa algun tipus de pla per descobrir Sant Joan de les Abadesses al món empresarial fora de les nostres contrades?*

De fet, ja fa anys que treballem intensivament per donar a conèixer Sant Joan de les Abadesses i els diferents espais industrials existents a la vila entre les empreses, tant de la comarca com de fora, fins i tot participant en fires especialitzades fora de Catalunya i a través d'entitats empresarials que proporcionen la informació als seus socis, com l'UIER, ACCIÓ 10, Incasòl, etc.

• *Les comunicacions són el punt feble encara per al Ripollès i també per Sant Joan de les Abadesses?*

Sens dubte, les comunicacions són bàsiques per a alguns sectors com la indústria i, tot i que el desdoblament de la C-17 fins a Vic va ser un gran avanç, no disposar de la variant a Ripoll penalitza a la resta de pobles de la comarca, a les empreses que hi treballen i a aquelles que s'hi vulguin instal·lar.

• *Cal anar plegats en l'àmbit comarcal perquè ser un focus d'atracció?*

La comarca ha d'anar unida si vol afrontar reptes tan importants com el de frenar la despoblació que pateix. La coordinació entre pobles és bàsica sobretot en el sector turístic on la suma de recursos fa molt més atractiu el nostre territori. També la indústria i el comerç necessiten de la unitat d'acció dels pobles. Des del meu punt de vista, hem d'apostar per polítiques comarcals que aportin valor afegit al nostre territori i això passa per endegar projectes comarcals en tots els sectors i àmbits.

Comercial Pirene, atenció professionalitzada i adaptada a cada client

Comercial Pirene és una empresa fundada l'any 1984 dedicada a les instal·lacions elèctriques de baixa tensió en instal·lacions industrials i domèstiques, així com a la venda d'electrodomèstics i a la seva reparació, que ha nascut crescut i s'ha consolidat al Ripollès. La seva principal missió ha estat oferir als



COMERCIAL PIRENE

Pl. Josep Anselm Clavé, 2
17860 St. Joan de les Abadesses
Tel.: 972 72 07 30

C. Vinyes, 8
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 40 72

C. Clivillers, 13
17800 Ripoll
Tel.: 972 26 36 63

www.cpirene.com
pirene@cpirene.com



seus clients la possibilitat d'incorporar les instal·lacions més innovadores i eficaçes, dotant-les dels avenços tècnics i estètics que requereixen un mercat en contínua evolució.

En aquesta línia tecnològica, Comercial Pirene és capdavantera en el control de climatitzacions i automatitzacions d'edificis municipals, residències, indústries o habitatges, aportant grans avenços i beneficis en eficiència energètica i seguretat, amb el sistema basat en PLC industrial, amb la plataforma Somachine.

Aconseguint un gran control del clima i visualitzant 'online' les temperatures i esdeveniments, creant gràfics, generant alarmes via correu electrònic o SMS, controls d'accessos, portes d'emergència, o qualsevol aplicació imaginable amb control total des de la xarxa o des del mòbil

Comercial Pirene es dedica també a la venda i reparació d'electrodomèstics, amb el servei integral de posada en marxa i garantia, així com a l'assessorament personalitzat requerit per cada client.

Amb una clara voluntat de servei, l'empresa ha procurat sempre cobrir totes les necessitats dels seus clients, oferint tots els serveis que són necessaris per la tranquil·litat de la postvenda, tant en instal·lacions elèctriques com en serveis de reparació, disposant de tallers propis de reparació de tot tipus d'electrodomèstics, aire condicionat, televisió i electrònica.

sortida >>

PER CATALUNYA I ANDORRA

REVISTA DE PROMOCIÓ TURÍSTICA I CULTURAL

PROPERA EDICIÓ:
AGOST - SETEMBRE DE 2017
A PARTIR DEL 27 DE JULIOL



Claperà Advocats, en defensa de l'inversor

• En quines àrees està especialitzat el seu despatx?

El despatx està especialitzat en dret bancari. Assessorem a clients, tan particulars com empreses, en múltiples aspectes: des de reestructuracions de deute, concursos de creditors, execucions hipotecàries o retractes de crèdits, fins a reclamacions derivades de productes financers, com ara participacions preferents, bons convertibles, 'swaps', hipoteques multidivisa o dipòsits estructurats.

• En els últims anys, moltes persones han perdut els estalvis que havien invertit en alguns productes financers, com ara les participacions preferents. Què cal tenir en compte abans de contractar un producte bancari?

Els clients han d'entendre bé el producte en què inverteixen els seus estalvis i no deixar-se enlluernar per la rendibilitat promesa, perquè les participacions preferents, per exemple, de preferents no tenien gairebé res. Un "dipòsit estructurat" no és el mateix que un dipòsit a termini i, fins i tot, pot comportar la pèrdua de la totalitat o bona part de la inversió inicial. L'adquisició de bons convertibles comportarà que un client que sempre ha mantingut els seus estalvis invertits en renda fixa es vegi convertit en accionista quan desconeix el funcionament dels mercats de renda variable i el risc que comporta.

Qualsevol inversió requereix que aportí nivells raonables de: seguretat, liquiditat i rendibilitat. La rendibilitat que ens ofereixen pot ser bona, però si el producte no aporta seguretat – cal saber si està garantit el FGD- o



no pot ser rescatat durant un període de temps considerable, no serà convenient per un determinat perfil de client, com per exemple en els cas de persones d'edat avançada, que en un moment determinat poden necessitar disposar d'aquests estalvis.

• L'últim escàndol financer ha estat la recent expropiació del Banc Popular. Quina valoració en pot fer?

En els propers mesos assistirem, de fet ja s'ha generat, a una gran polèmica sobre el procediment seguit per intervenir el Banc Popular i la valoració que se li ha donat, que ha acabat amb la venda al Banc Santander per 1 euro, amb la conseqüent pèrdua que han sofert els milers d'accionistes i deute subordinat que han vist com d'un dia per un altre, desapareixia la totalitat de la seva inversió. En el cas del Banc Popular, més que d'una expropiació, podríem parlar d'una confiscació.

• Els accionistes i els propietaris de bons o deute subordinat podran recuperar els seus estalvis?

L'escenari és complex i s'obriran diferents estratègies judicials, també en

funció del tipus de client.

Amb independència de si el Banc Santander acaba finalment oferint algun tipus de compensació als accionistes minoritaris, que caldrà valorar, creiem que les reclamacions que tenen més possibilitat d'èxit són les que interposin els següents perfils:

- Els accionistes que varen acudir a l'ampliació de capital de l'any 2016, donat que posteriorment el propi Banc Popular va haver de comunicar a la CNMV que els comptes auditats contenien errors comptables i perquè la informació que es donava i la imatge de solidesa que es volia transmetre amb la captació dels 2.500 milions de l'ampliació, no reflectia la realitat.

- Els clients a qui el Banc els va oferir una pòlissa de crèdit per finançar la subscripció d'aquesta l'ampliació de capital, que han perdut la seva inversió i deuen l'import del crèdit. Aconsellem a aquests clients que abans de renovar la pòlissa s'assessorin degudament.

- Els titulars de bons convertibles i deute subordinat que el banc els havia ofert com un producte de renda fixa.

«El Ripollès té camí per recórrer en l'àmbit del turisme i agricultura»

• Quina diagnosi, en general, fa el Conseller de la situació de les empreses a Catalunya?

El teixit empresarial català s'està recuperant de la forta crisi que hem viscut els darrers anys. Els indicadors posen de manifest aquesta recuperació, i el nostre objectiu des de la conselleria és que s'estengui cada dia a més empreses catalanes. L'any passat el PIB va créixer un 3,5%, l'activitat industrial un 4%, les exportacions baten rècords per sisè any consecutiu i s'assoleix el segon millor registre d'inversió estrangera de la sèrie històrica. A més, creix la inversió en R+D de les empreses catalanes i, de fet, Catalunya va crear el 2016 un 18,6% més de societats que el 2015, assolint la xifra més elevada dels últims 9 anys.

• Fins a quin punt pot afectar la situació política de Catalunya pel creixement econòmic?

És un fet que la societat catalana està demanant més garanties democràtiques per decidir lliurement el seu futur, i això té el seu propi camí, social i polític. Al mateix temps, de manera paral·lela, la inversió estrangera bat records històrics aquests darrers anys, quan més s'ha intensificat aquest procés de reivindicació nacional. L'economia catalana es recupera i és més oberta que mai, mentre que les multinacionals estrangeres confien en Catalunya. En aquests moments, doncs, tenim una responsabilitat com a país per decidir el nostre futur. Un futur que també ens pot dotar de més eines que faran més competitiva l'empresa catalana: des de la gestió del preu de l'energia o de les duanes, fins a la lluita per aconseguir infraestructures cabdals pel país com el corredor mediterrani.

• Quin paper té en conjunt el teixit de la petita i mitjana empresa?

Actualment, més d'un 99% de les empreses del nostre país són pimes. Són l'estructura



ra productiva que determina com és l'economia catalana i que s'associa amb valors amb els quals ens sentim fortament identificats: la superació, la capacitat d'emprendre, el compromís i l'exigència. Tenen sense cap mena de dubte un rol primordial al nostre país, contribuint a una diversificació sectorial i cohesió social que garanteix un creixement sostenible i equilibrat de tota l'economia.

• Són competitives les empreses ubicades en les comarques de l'interior?

Són competitives perquè s'han diversificat, especialitzat i adaptat a les realitats del segle XXI. Fixem-nos en les xifres d'exportacions, un indicador molt rellevant per valorar aquesta competitivitat: a la demarcació de Lleida, per exemple, han assolit gairebé els 2.000 milions d'euros, amb un creixement del 4,8% el 2016. De fet, és el territori que presenta el major augment d'exportacions de les quatre demarcacions, per sobre de Barcelona. És evident que cada regió del país té les seves especificitats i característiques que la fan única, de manera que el suport que se li pugui oferir per ajudar les

seves empreses a ser més competitives també ho ha de ser. Som conscients que no és igual una pime de l'Alta Ribagorça que una empresa del Maresme o una cooperativa del Segrià. Cal que siguem flexibles, adaptar-nos a les necessitats concretes de les empreses i a les realitats de cada territori. Amb un objectiu clar: contribuir a la millora de l'economia local i de la societat que hi viu. És per això que fa poques setmanes vam anunciar l'obertura d'una delegació d'ACCIÓ a l'Alt Pirineu i l'Aran, la setena d'ACCIÓ al territori. Volem oferir el màxim de proximitat a les pimes catalanes i adequar-nos a les realitats de cada territori.

• En comarques emmarcades en entorns naturals protegits, com pot ser el Ripollès, la proliferació de polígons es qüestionada per alguns sectors ecologistes. Quines accions pot haver-hi per compatibilitzar els dos aspectes?

Les accions que impulsem des de l'administració busquen l'equilibri entre el desenvolupament de les activitats econòmiques i el del medi natural, un principi que ja queda clarament reflectit en les normes urbanis-

tiques vigents i en la legislació del nostre país. Des d'aquest Govern tenim molt clar que l'objectiu del desenvolupament de l'activitat industrial a Catalunya és millorar la cohesió social i garantir el màxim d'oportunitats per a la societat. En aquest sentit, aquest equilibri també ha de permetre que la població del territori pugui accedir a oportunitats laborals que evitin la despoblació, complementant les activitats del sector primari o el turisme, per exemple. I la indústria és aquest eix vertebrador i generador de riquesa. En els àmbits locals és veritat que cal fer un esforç perquè les activitats industrials que s'ubiquen en polígons industrials tinguin relació amb els processos productius de primera transformació dels recursos naturals d'aquell territori, com pot ser el sector agroalimentari o el de la biomassa, minimitzant les activitats amb un major impacte mediambiental i, al mateix temps, optimitzant les superfícies industrials ja existents.

• *El turisme és alternativa o ha de ser compatible amb l'activitat industrial?*

Sense cap mena de dubte, és una activitat compatible i complementària a la indústria. És també un dels pilars bàsics de la nostra economia perquè, igual que la indústria, genera un efecte de tracció d'altres activitats econòmiques. Avui el turisme representa aproximadament el 12% del nostre PIB i genera al voltant del 13% de l'ocupació, però en algunes comarques representa un percentatge molt superior. Des del Govern pensem que el turisme és una oportunitat per crear riquesa al territori, encara que no ens val qualsevol model. Apostem per un turisme de qualitat i sostenible basat en 4 grans aspectes: la sostenibilitat social, on hi hagi un equilibri entre les necessitats del turista i del resident; la sostenibilitat cultural, un turisme que ajuda a dinamitzar la cultura pròpia; la sostenibilitat mediambiental, amb un turisme que pot ajudar a fer també econòmicament sostenible la preservació dels espais naturals; la sostenibilitat econòmica, un turisme que gràcies al ser efecte transversal ajuda a dinamitzar el comerç, el sector agroalimentari, les indústries culturals i també els territoris.

• *Els sindicats diuen que comarques*

com el Ripollès perden els llocs de treball qualificats per falta de sortida professional. Es poden trobar solucions per garantir l'equilibri territorial en aquestes comarques de mitjana d'edat elevada i de pèrdua de població?

És un dels reptes que hem de fer front des de l'administració pública. Una de les nostres prioritats és garantir l'equilibri territorial entre les comarques catalanes, i per això, per exemple, busquem activament noves inversions productives amb impacte al territori, generadores de riquesa i llocs de treball. En el cas del Ripollès, en aquest sentit, el sector de la metal·lúrgia presenta oportunitats per trobar aquests projectes d'inversió, ja siguin d'empreses catalanes



o de multinacionals de tot el món. D'altra banda, el Ripollès també té camí a recórrer en l'àmbit del turisme i l'agricultura, sobretot quan parlem de productes ecològics i de kilòmetre 0. També gràcies a la xarxa emprèn estem facilitant que les persones que volen obrir un negoci ho puguin fer i així ampliar la base econòmica del territori.

• *Com ajuda a la Generalitat a les empreses?*

Els oferim tot l'acompanyament i assessorament que tenim a la nostra disposició. En primer lloc, això vol dir compromís en garantir que trobin les màximes facilitats per dur a terme la seva activitat productiva, i després, que tinguin totes les eines per créixer i ser més competitives. És per això que des de la conselleria dissenyem i oferim programes per fomentar l'emprenedoria i facilitar la creació d'empreses i 'start-ups', serveis personalitzats per impulsar-les a exportar més, ajuts perquè comencin a innovar o ho facin amb més intensitat i assessorament per trobar finançament per dur a terme els seus projectes, entre d'altres iniciatives.

• *Quins objectius prioritaris té establerts la seva conselleria per no perdre competitivitat?*

Tenim clar que aquesta competitivitat del teixit empresarial català passa pel binomi innovació-internacionalització. Més innovació és més exportació, i a la inversa. És un procés que s'ha convertit en indestruïble i que fonamenta el creixement de les empreses catalanes. Al mateix temps, però, és un procés que hem d'emmarcar en un entorn de transformació marcat per la digitalització i la indústria 4.0. La irrupció de la tecnologia big data, l'internet de les coses, la realitat virtual, la impressió 3D... són realitats cada dia més presents a la indústria i que determinaran els models de creixement de tot el teixit productiu. Tots aquests elements estan inclosos al Pacte Nacional per la Indústria, treballat amb sindicats i patronals, i que presentarem els propers dies.

• *Fins a quin punt milloraran les comunicacions per facilitar aquest creixement?*

Les infraestructures són un tema bàsic per a la competitivitat del país i són cabdals per a la competitivitat del sector de la logística que representa el 12,4% del PIB català. Estem començant a recuperar la capacitat inversora però encara estem molt limitats. De moment, la prioritat és mantenir i millorar la mobilitat ordinària a través del transport públic, on es destinen gairebé 2.000 milions d'euros aquest any 2017. També tenim el compromís d'ampliar els accessos des de l'A-2 a l'AP-7 i la B-30, entre d'altres infraestructures i connexions a polígons industrials. Però on estem més limitats són en les inversions que depenen de l'Estat. La promesa de pluja de milions no arriba, al contrari, aquest any 2017 disminueixen les inversions de l'Estat a Catalunya. Per exemple, el corredor mediterrani és una infraestructura fonamental per a la connexió entre Catalunya i els principals centres econòmics europeus, així com perquè Catalunya sigui un punt de referència en els trànsits entre Europa, Àfrica i Àsia pel Mediterrani, però continua sense avançar malgrat les promeses. Estem parlant que uns 300 milions d'euros es deixen d'invertir entre Catalunya i València per no tenir aquesta infraestructura.

Centre de Reconeixements Mèdics Olot



Al Centre de Reconeixements Mèdics Olot es fan revisions mèdiques de tots els permisos de conduir, armes, navegació, ciclisme i tot tipus de certificats mèdics.

En el centre s'ofereix un ampli ventall d'especialitats mèdiques, ateses per reconeguts professionals amb atenció individualitzada per als nostres usuaris/clients.



ESPECIALITATS MÈDIQUES

- **Otorrinolaringologia:** Dr. José A. Llano
- **Cirurgia digestiva i proctologia:** Dr. Francesc Olivet
- **Ginecologia i Obstetrícia:** Dr. Miquel Montalvo
- **Psicologia:** Dra. Teresa Feliu

Horari d'atenció a l'usuari:

- Tarda: de 16.30 h a 19.30 h
- Dissabtes (els dos primers de cada mes): revisions de carnet de conduir, de 10.00 h a 12.00 h
- Hores convingudes



REVISIONS CERTIFICATS LLICÈNCIES

Carnets de conduir, permisos d'armes, seguretat privada, embarcacions, grua i grua-torre, ciclisme, submarinisme, policies locals.

CENTRE DE RECONeixEMENTS MÈDICS OLOT

C. Panyó, 14
17800 Olot
Tel.: 972 26 71 50



M&B, empresa líder en informàtica

Constituïda l'any 1990, proporciona un gran ventall de serveis relacionats amb el sector de la informàtica: hardware, software i comunicacions. És l'empresa capdavantera a la comarca del Ripollès en serveis informàtics, per la qualitat dels seus productes, la professionalitat del seu servei i la seva experiència. M&B Informàtics està preparada per donar solucions globals a les necessitats informàtiques d'empreses i professionals. Amb una clara vocació de servei i de subministrar un valor afegit en referència a la qualitat de producte. M&B Informàtics ha aconseguit més de 500 contractes de manteniment de serveis i una cartera de clients (petites, mitjanes i grans empreses; i despatxos professionals repartits arreu del territori nacional).

SOLUCIONS DE GESTIO INTEGRAL

Per a M&B Informàtics, cada empresa té necessitats úniques perquè entenem que no hi ha dues empreses iguals. Per això oferim els millors productes a nivell mundial de l'ERP per a PIMES i el programari com a servei, a més d'una àmplia gamma de serveis de valor afegit.

SAGE MURANO És la solució “mes enllà de l'ERP” que resol les necessitats més exigents de les petites i mitjanes empreses de la forma més eficaç i oferint la màxima productivitat i un ràpid retorn de les inversions realitzades.

SAGE DESPATXOS PROFESSIONALS És la solució per al despatx intel·ligent dissenyada específicament per resoldre les necessitats dels despatxos professionals més exigents.



SAGE CRM Ofereix als equips de ventes, de màrqueting i del servei d'atenció al client, les eines que necessiten per augmentar la productivitat, trobar nous clients, tancar vendes i relacions més duradores i rendibles amb els clients.

SAGE MURANO ERP ONLINE La solució Sage Murano OnLine, basada en el 'cloud computing' amb una accessibilitat il·limitada des de qualsevol ordinador amb connexió a internet i a qualsevol hora del dia (24 hores al dia i 365 dies a l'any). Sempre amb la màxima seguretat en el tractament de dades.

LES TIC I PAUTES D'ACTUACIO

Les noves tecnologies són les veritables protagonistes en la gestió de les empreses. En els darrers anys el 'núvol', o Cloud, ha destacat com a una de les innovacions més rellevants ja que permet una gran mobilitat i al

mateix temps es redueixen costos en les infraestructures.

Les nostres pautes d'actuació són:

- Responsabilitat
- Integritat
- Confidencialitat
- Compromís, implicació i consistència
- Lideratge i determinació
- Treball en equip
- Eficiència, efectivitat i productivitat
- Qualitat de servei, flexibilitat i capacitat de resposta
- Empatia i entusiasme
- Garantia en la millora continuada i la innovació

M&B INFOMÀTICS

Carrer del Progrés, 44
17500 Ripoll

Carrer de les Flors, 14 baixos
08500 Vic

Tel.: 972 71 40 30
Fax: 972 71 50 20

www.mibripoll.com
mibripoll@mibripoll.com



«La gent que surt formada, ho fa amb uns coneixements amplis»

RAMON VILARDELL, PRESIDENT DEL PATRONAT DE LA FUNDACIÓ EDUARD SOLER

• *Com definiria la funció de la Fundació Eduard Soler en el marc de la formació de la comarca del Ripollès i d'altres comarques?*

La Fundació està oberta tant pel Ripollès com per a comarques veïnes i la seva funció, complint el llegat del fundador Eduard Soler, consta en uns estatuts que estableixen que hem de formar a professionals dins el sector del metall i mecànic. La nostra funció dins el que és pròpiament la comarca és evidentment la formació, on nosaltres hem estat impulsors des de l'any 1998. Tot ha anat evolucionant fins el punt que els nois i les noies que s'han format aquí, han tingut i tindran una sortida importat en el món del treball, amb possibilitats de gairebé el cent per cent d'integració laboral i així es demostra per les sol·licituds que rebem de les empreses.

• *Per quina formació aposten?*

Intentem que sigui una formació completa tant des del punt de vista formatiu com humanístic i de gestió. Entenem que la gent que surt formada d'aquí ho fa amb uns coneixements amplis per integrar-se plenament al món laboral.

• *Vostès estan liderant la formació Dual. Estan satisfets de l'aplicació d'aquest sistema?*

Relativament satisfets en dos aspectes. Per una banda, pel grau de receptivitat de les empreses, que és el ràtio que ens ho demostra. Com he apuntat abans, intentem formar professionals i persones. Llavors, el fet que mentre una persona s'està formant pugui fer pràctiques a l'empresa, li permet entrar en contacte amb el món laboral i en conseqüència la integració posterior és molt més fàcil.

• *Quina és l'oferta formativa de la FES?*

Està ubicada en dues línies. Una, que és tot el tema de mecatrònica, en la qual vàrem ser pioners en introduir-la en el món teòric, i que representa tot el conjunt de tecnologies



que vinculen, la mecànica, amb la robòtica, l'electricitat i l'electrònica, juntament amb la informàtica. La segona línia de formació és la de disseny i programació de la producció, que amb tres anys la persona que ha fet aquest cicle surt amb les dues titulacions. Si es fes per separat, seria un període de quatre anys.

• *Amb quina estructura compta la Fundació per portar a terme aquesta formació?*

Per una banda, cada vegada ens obliguem més a tenir professors molt qualificats a través del reciclatge i la formació contínua. Estem parlant d'uns 23 professors per un alumnat d'uns cent alumnes pels tres cicles. A més, haurien de tenir en compte algun curs de formació contínua. Per altra banda, apostem per la inversió en maquinària d'última generació.

• *Com ha explicat, la integració dels alumnes al món laboral és elevada?*

En aquest moments, tenim més demanda d'alumnes per a les empreses que oferta. Les empreses necessiten gent formada i en aquests moments tenim llista d'espera de diferents empreses del Ripollès, Garrotxa, Berguedà, Osona o Bages.

• *Vostès també ajuden a alumnes que presentin un projecte per a poder-lo tirar endavant...*

Aquesta és una de les altres branques que té la Fundació. És una acció que fomenta l'emprenedoria. Els nois i noies, mentre estan aquí, poden elaborar projectes i si d'aquets n'hi ha algun que sigui viable, i si es demostra que pot funcionar, la Fundació pot ajudar. Desafortunadament, i aquesta és una realitat, hi ha poques persones que tinguin com a objectiu l'emprenedoria. És cert que porta compromís, iniciativa i risc i encara no hi ha massa gent que es llenci. En aquest aspecte, nosaltres tenim Vila Icària a Sant Joan de les Abadesses, un complex on hi ha sis locals perquè els emprenedors puguin començar els seus projectes. A més, disposem d'habitatges per tal que puguin ser residència per aquestes persones.

• *També aposten per la formació contínua?*

Si, és un dels altres objectius de la Fundació. Tant es pot fer a cada empresa que ho sol·liciti com a les instal·lacions de la pròpia Fundació. Es tracta de facilitar el reciclatge i la formació permanent dels professionals. Pot ser una empresa especialitzada i a mida qui ho demani. Si que tenim una oferta tipificada que sol ser d'interès general per a les empreses, però repetixo, si una d'elles ho demana, la fem a mida com, per exemple, en els temes d'injecció de plàstic, perfilaria o coses d'aquest tipus. Es poden fer amb bon nivell.

• *Quines inversions preveu en un futur pròxim a la FES?*

Nosaltres estem treballant de manera permanent en dues vessants. En la tecnologia, tenim previstes dues inversions: una en robòtica col·laborativa i, per l'altra banda, en el tema de controls de qualitat. També de cares el curs vinent, tindrem equipaments de tecnologia 3D.

Límpid: experiència, qualitat, compromís



Límpid és una empresa especialitzada en serveis de neteja i bugaderia. L'estalvi d'aigua és un dels principals reptes d'aquesta empresa, que fa una aposta decidida pel desenvolupament sostenible.

Aquesta conscienciació i la seva vocació de millora constant l'ha portat a apostar per innovacions tecnològiques que permeten estalviar energia i recursos, estalvis que ofereixen un millor resultat.

L'ozó no és res més que oxigen enriquit. En l'àmbit pràctic, aquesta combinació ofereix uns resultats espectaculars a l'hora de la neteja. L'ozó serveix per eliminar tot tipus de bacteris i fongs i millorar la qualitat de vida de les persones que tenen al·lèrgia o asma.

BUGADERIA

Límpid ofereix serveis de bugaderia a gran escala i també en l'àmbit particular. A la seva cartera de clients hi destaquen grans empreses de restauració, residències, hotels... que confien en la seva professionalitat per tenir impecable el seu material tèxtil.

TINTORERIA

Límpid soluciona sense problemes aquella taca que sembla impossible, fins i tot amb el teixit més delicat. I és que Límpid disposa de la millor maquinària, tant en l'àmbit de bugaderia com el de tintoreria, i ofereix resultats immillorables. Una bona prova és que els clients repeteixen després de veure els resultats amb els seus teixits més delicats i especials.

LA NETEJA, RAÓ DE SER

L'oferta de productes de Límpid és variada i abasta una gran quantitat de camps. Distribueixen a tot tipus d'establiments d'hostaleria i restauració, així com productes per a indústries càrnies. Garanteixen una neteja i desinfecció integrals i completes amb una àmplia gamma de productes de qualitat. Per arrodonir-ho, Límpid compta amb el suport d'una gran empresa com Mice-la, afegint valor i garantia de qualitat a la seva tasca.

LÍMPID

P.I. de Rocafiguera
Passeig Ragull, 10
17500 Ripoll
Tel: 972 71 43 69 / 659 43 44 80

www.limpidserveis.com
limpid@limpidserveis.com



NETEJA DE GRAFITS

Límpid també ofereix el servei de neteja de grafit, per eliminar completament aquelles pintades que molesten o embruteixen determinades parets o en tot tipus de superfícies.

QUALITAT I COMPROMÍS

Aquests adjectius són el segell de distinció de Límpid, tal com ho demostra la voluntat constant de millora i el fet d'haver obtingut la certificació legal de Classificació de Contractista i registre de Contractes.

L'OZÓ PER NETEJAR

Sense renunciar a la millora i a la renovació, Límpid continua oferint els seus serveis de sempre amb la seva eficiència. L'ús de l'ozó s'ha mostrat molt útil en diferents propostes. En l'àmbit químic,

Hospital d'Olot, centre de referència a la Garrotxa

El novembre del 2014 l'Hospital Sant Jaume, ara Fundació Hospital d'Olot i Comarcal de la Garrotxa, es trasllada al Polígon de la Guardiola. Actualment aquest modern edifici disposa d'una superfície de més de 27.000 m² i amb capacitat per donar servei a 60.000 persones. La Fundació, que també incorpora les àrees bàsiques de la Vall d'en Bas-Hostoles i Sant Joan les Fonts, compta amb quasi 500 treballadors.

El 2016, l'Hospital va realitzar més de 1.400 intervencions majors sense ingrés, va atendre més de 33.000 urgències i va assistir uns 400 parts. A consultes externes es van realitzar unes 81.000 visites. Unes dades que han augmentat lleugerament respecte l'activitat realitzada a l'anterior hospital, degut a la millora de les instal·lacions i a la incorporació de nous serveis.

El canvi d'ubicació ha permès a l'Hospital d'Olot comptar amb 136 llits (64 d'aguts i 72 d'atenció a la cronicitat) i amb habitacions més espaioses i amb bany propi. L'edifici té actualment tres quiròfans en funcionament, disposa de 20 boxs individuals a urgències que milloren la intimitat i la privacitat del pacient i de tres sales de parts. L'Hospital de Dia Mèdic-Quirúrgic i Oncològic té actualment 20 boxs individuals on, des de finals del 2015, s'hi realitzen també tractaments oncològics.

El canvi d'edifici ha permès incorporar el Servei d'Hemodiàlisi i evitar d'aquesta manera desplaçaments a



Girona d'una vintena de pacients garrotxins i un TAC d'última generació. Un seguit de millores que donen una major cobertura a les patologies de la població garrotxina.

El nou mètode de 'fast-track' per operar pròtesis de genoll i de maluc, el pla per millorar la detecció i el tractament de la incontinència fecal a la Garrotxa o el permís d'un acompanyant a quiròfan durant el naixement d'un nadó mitjançant una cesària programada són alguns de les millores a nivell assistencial que la Fundació ha pogut incorporar.

L'Hospital d'Olot és el centre de referència per la població de la Garrotxa, amb vincles importants amb els hospitals de Vic, Campdevàrol i el Trueta de Girona.

FUNDACIÓ HOSPITAL D'OTOT I COMARCAL DE LA GARROTXA

Av. Països Catalans, 86
17800 Olot
Tel.: 972 26 18 00

www.hospiolot.com
direccio@hospiolot.com



PAM projectes, servei global amb tracte proper

PAM projectes és un estudi format per un equip de professionals, especialitzats en diverses àrees: **l'arquitectura, el disseny i la gestió**.

De la seva activitat se'n deriven diversos serveis, a empreses i particulars, des de l'estudi de viabilitat del projecte fins a l'execució i gestió d'aquest. L'objectiu de PAM projectes és oferir un servei global amb tracte proper i adaptat a les necessitats de cada projecte.

La seva filosofia parteix d'un canvi en el concepte tradicional de despatx liberal (arquitectes, aparelladors, enginyers,



ragona i Camprodon, edificis industrials a Breda, locals comercials a Barcelona... PAM projectes ofereix des de l'estudi de viabilitat del projecte fins l'execució i gestió del mateix. PAM aposta per una major implicació amb el client des de l'inici fins al final, reduint intermediaris, generant una confiança que perduri.

ARQUITECTURA

PAM projectes ofereix serveis d'arquitectura a mida de cada persona. Cada persona és diferent i per tant els espais que han de generar també han de ser diferents. Cadascú té una mida, així doncs, un espai que s'adapta a ell, l'arquitectura a la seva mida. Tothom té unes sensacions, unes inquietuds i unes percepcions diferents de la resta. Cadascú necessita la seva pròpia arquitectura.

PAM projectes ofereix tot tipus de serveis d'arquitectura:

- Obra nova
- Rehabilitació i ampliació
- Interiorisme
- Urbanisme.

PROJECTES I CONSULTORIA

Ofereix serveis de consultoria en disseny, arquitectura, urbanisme i enginyeria. Donen resposta a consultes amb rapidesa. Fem representacions gràfiques (animacions, 3D, render) de les idees dels clients i n'estudien la millor solució. Porten a terme tràmits amb l'administració relacionats amb el món de l'edificació:

- ITE (Inspecció Tècnica d'Edificis), cèdula d'habitabilitat, certificacions energètiques, llicències d'activitats, legalitzacions i canvis d'ús i eficiència energètica.

PAM PROJECTES

C. Rubens
Càpsules d'Emprenedoria,
Ripollès Desenvolupament
Polígon Industrial els Pintors,
17500 Ripoll

Plaça Ajuntament, 3 1r 2a
08272 Sant Fruitós de Bages

Tel. 668 839 930

pam.cat
info@pam.cat



Mas el Lladré, vint-i-cinc anys de servei al Ripollès



Mas el Lladré compleix aquest 2017 vint-i-cinc anys de servei al Ripollès, i ho fa com el primer dia: amb la intenció d'oferir als nostres clients un producte de proximitat, de qualitat i de confiança. Si bé la nostra història es remunta a mitjans dels anys setanta, quan amb la bonança econòmica en Joan va comprar les primeres vaques frisones. Era un moment dolç per les cases de pagès, que van veure com una bona sortida la venda de llet a les indústries, llavors ben pagada. Però a partir del 1986, amb l'entrada d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea i la creació de les quotes de llet, el preu al mercat comença a baixar en picat, i moltes cases de pagès com nosaltres van haver de replantejar l'activitat agrícola i ramadera per tirar endavant. En Joan va decidir no ampliar la capacitat de bestiar, sinó tornar als orígens i el saber fer dels nostres avis i tancar el cicle: elaborar productes làctics a partir de la llet de les nostres vaques.

Ja des dels anys vuitanta que veníem la llet a Ripoll, primerament a granel i després amb bosses de litre. I amb el nou projecte vam començar a vendre làctics elaborats artesanalment com iogurts, flams, mató, formatges... Avui en dia els comercialitzem al Ripollès, Berguedà i Osona.

El 2014 vam decidir fer un pas més i tancar el cicle de la vedella i el porc, dels quals també criem i elaborem a casa. Així doncs a la nostra agrobotiga, ubicada a la mateixa explotació, podreu trobar a més de làctics i carn, diferents productes amb la marca de certificació "Producte del Ripollès" i altres articles de productors locals i artesans.

Som una empresa familiar, estem dins l'associació Producte del Ripollès, apostant pels productes amb origen i/o elaboració a la nostra comarca, som visibles a botigues especialitzades i a restaurants de tota la comarca. Ens avalen diferents premis ens els certàmens



de la Fira de Formatges del Pirineu de la Seu d'Urgell, al Lactium de Vic i als World Cheese Awards de Birmingham. El nostre objectiu és oferir un producte elaborat i criat a casa nostra, amb la màxima qualitat i garantir un bon servei als nostres clients. Seguirem amb la filosofia d'una producció limitada, lligada al territori, que respecti els cicles naturals tant del bestiar com de la zona on vivim.

MAS EL LLADRÉ

Mas el Lladré
Santa Maria de Matamala
17512 Les Llosses
Mòbil: 650 96 08 65

www.masellladre.cat
info@masellladre.cat





Situada a la capital de la Garrotxa, OLOT MEATS SA és una empresa dedicada al sacrifici de bestiar porcí. Antigament conegut com a l'Escorxador de la Garrotxa, la nova raó social apareix amb l'entrada de nous socis i de la necessitat d'adequació i modernització de les instal·lacions.



Amb una capacitat productiva de prop de 2.000.000 de porcs anuals, dóna servei a les sales de desfer de Càrniques Julià, Càrniques Celrà i Noel Alimentària, on es preparen les carns per a la posterior comercialització. No cal oblidar que, fruit de la relació de molt de temps amb empresaris de la zona, OLOT MEATS també dóna servei a alguns carnisers de la comarca.

Les més reconegudes certificacions de qualitat dins del món carni avalen tant les instal·lacions com el procés productiu, que els dos últims anys s'han anat modernitzant sobretot amb robotització i fred.

Com a tal, OLOT MEATS SA està homologat per exportar a països com Japó, Corea del Sud, Canadà, Vietnam o Argentina on s'exporten tant vísceres com tripes.



Av. d'Europa, 8 - 17800 Olot
Tel.: +34 972 269 250
Fax: +34 972 274 546
olotmeats@olotmeats.com
www.olotmeats.com

- Sensibles al benestar animal, OLOT MEATS continua la tasca que comença a les granges i s'ha adequat a les més exigents normatives de "Animal Welfare" de firmes tant reconegudes com TESCO o ASDA, entre altres.
- Donat el compromís que l'empresa té amb el medi ambient, es va arribar a un acord amb l'ajuntament d'Olot per l'explotació de l'antiga depuradora municipal, que s'està rehabilitant per poder adaptar-la a les necessitats de l'escorxador i poder abocar les aigües residuals a la llera pública.
- Actualment Olot Meats dóna feina directament a unes 200 persones i, indirectament, a molts industrials de la comarca.
- El compromís social d'Olot Meats arriba també donant suport a entitats locals com Ràdio Olot o com la Unió Esportiva Olot amb el Futbol base.



«Emprendre té un punt d'inconsciència i molt d'il·lusió»

• *Als 18 anys obria el primer negoci. Tenia clar que volia emprendre?*

Vaig estar tota l'època d'estudiant i el servei militar treballant en un magatzem per fer uns diners. El que tenia més clar de tot és que no volia treballar per altres, que no m'agradava. Volia treballar per a mi i fer un projecte meu. El més sòlid que va passar va ser fer la discoteca Master's a Ripoll amb en Ramon Pujals. En aquell moment, vèiem que era el que feia falta al poble, vam veure l'oportunitat. No va ser vocacional fer la discoteca, sinó fer un projecte per mi mateix.

• *I després arriba el món de la publicitat, amb Ràdio Vic i Ip&Triptic.*

Entremig hi va haver un altre projecte. Amb la discoteca, només hi havia feina de cap de setmana. El que ens va muntar la cabina del local ens va proposar d'afegir-hi un emissor d'FM, i vam crear l'emissora RKM. Punxàvem la música que teníem a la discoteca, i aquí vaig descobrir el món de la ràdio. Amb el temps, es va regular el sector, vam haver de tancar l'emissora i em van fitxar a Ràdio Vic per encapçalar-ne la regeneració de l'executiu. Allà vaig començar amb la part professional de la publicitat; l'any 89, amb un soci de Vic vam muntar Ip&Triptic, amb bons clients de la comarca.

• *I aleshores arriba a Internet.*

Una vegada més, va ser per necessitat. En aquell moment, a l'agència teníem molts clients a Barcelona; quan t'encarregaven un logotip o un *packaging*, a nivell de comunicació només hi havia els fax (que era en blanc i negre i desmereixia molt la qualitat de la feina!). Tocava agafar el cotxe,



baixar a Barcelona per aconseguir l'aprovació del client. El 1993, vaig veure un anunci que uns tècnics de Taradell farien una demostració de comunicació entre ordinadors. Vaig veure per primera vegada com s'enviava un correu electrònic i amb un arxiu adjunt. En aquella època, em va semblar pura màgia, i hi vaig veure la solució del meu problema. Allà mateix vaig comprar vuit o nou mòdems, i en vaig regalar un a cadascun dels clients que tenia fora de Vic; i també a l'ajuntament, on hi havia una correctora que ens ajudava a corregir els textos que fèiem. Vam aprendre dues coses: enviar correus per Internet amb adjunts (i m'estalviava 140 km!), i el "copiar i enganxar" per salvar els errors de picatge quan reescrivíem

textos en base a les correccions de la filòloga.

• *I aviat vindria Servicom.*

El setembre d'aquell mateix any ja vaig fundar-la! La primera empresa telemàtica d'Espanya en utilitzar aquest tipus de comunicació. Al final del 1993 vaig descobrir Internet. Vaig anar a EEUU per aprendre'n, vaig contractar una línia punt a punt entre els EEUU i el Parc Tecnològic del Vallès. Aquí va començar Servicom i Internet a Espanya.

• *Ja tenia clar que el futur passava per aquí?*

Primer en vaig treure un profit directe professional, i en pocs mesos vaig veure que superava de molt la meva necessitat. Era quelcom que mataria el fax, canviaria les comunicacions...! Al cap d'un any i mig o dos –després de muntar Servicom i World Online a Holanda– va haver-hi un moviment accionarial, vaig sortir i vaig començar a aprofundir, no tant en la comunicació entre màquines, sinó en la comunicació entre persones a través de l'ordinador. D'aquí en va sortir la primera comunitat virtual a Espanya de manera potent i nombrosa: Telépolis. En poc temps, vam aconseguir més d'un milió de persones que l'utilitzés freqüentment.

• *Que es va vendre per 14.000 milions de pessetes a Retevisión.*

Aquestes operacions eren adquisicions per fusió, i el preu queda molt desdibuixat. En qualsevol cas, va ser una bona operació per a nosaltres; i al cap de poc temps em va permetre emprendre molts més projectes innovadors, el 2000 i 2001, en el camp de la televisió, del que ara coneixem com a Netflix, te-

mes de domòtica...

• *Vostè sempre ha apostat per al televisió via cable.*

Quan vaig vendre Telépolis, tenia certes limitacions per actuar segons en quins segments d'Internet i buscar segments nous, per no competir amb els meus propis socis. Vaig veure quin era el següent pas: la televisió lineal està molt bé, però es podia fer d'una manera més senzilla que posant les cintes, esperar a quina hora emetien i enregistrar... I programar-ho! Vam començar a treballar posant un disc dur després de l'emissió en lineal, construir una guia de programació molt precisa i automatitzar els processos. Si a mi m'agraden les pel·lícules d'acció, quan en fan alguna en els canals que rebo, que es gravi automàticament; o les sèries que segueixo, que es gravin els capítols de manera automàtica. Això va ser InOut TV. Va ser una aposta molt agosarada pel moment en què ho vam fer; i el producte era sensacional i anava molt bé... I vam tenir un contratemps amb un soci, un impagat molt important que va frustrar el nostre camí en aquell moment. Vam poder fer un altre salt després de moltes vicissituds, i aleshores Internet ja estava preparat per fer el següent pas, el de la banda ampla: no tinguem el disc dur, sinó tinguem-lo al núvol, a Internet. Quan els nostres usuaris demanen un programa, ja no l'hem de gravar tantes vegades com usuaris tenim, sinó que el gravem un sol cop al núvol i tothom el pot veure des de la seva llista de continguts. El poden veure quan desitgen i on desitgen: ja no estem lligats al saló de casa, ara ja podem traslladar els continguts a les plataformes mòbils. I així va néixer Total Channel, el 2012, i el vaig vendre a Mediapro el 2014.

• *Vostè sempre ha apostat en ferm per les cases intel·ligents.*

Vam tenir Eneo, que va ser molt innovadora i es va anticipar massa. Aquest sol ser un problema amb els emprenedors. De vegades, som capaços de traslladar la idea que tenim al cap, però

moltes vegades amb massa anticipació, i has de resoldre massa problemes: l'entorn en què es desenvolupa el negoci està tot per fer. Ara hi ha les plataformes de base molt ben instal·lades i difoses (Apple, Amazon, Google, que tenen ecosistemes de base com telèfons, *streamers*, rellotges...). Ara, fer un entorn domòtic de segment industrial o de serveis amb aquests ecosistemes és infinitament més fàcil i barata. Vam desenvolupar Eneo i bastants edificis –per exemple, les Torres Europa al costat de la Ciutat de la Justícia, a Hospital–. I vam patir un doble problema: d'una banda, l'anticipació; i de l'altra, la constructora de les torres, Fadesa, va fer fallida i se'ns va endur al darre! De vegades, emprendre i innovar és emocionant, però moltes vegades també es pateix, perquè la incertesa és difícil de gestionar: només a base d'anys i resiliència! I has de lluitar amb imprevistos i imponderables. De vegades, el teu camí està ben pavimentat, però la via per on passa no està ben sustentada i pot fallar. Al llarg de la vida he desenvolupat una trentena de projectes. Mitja dotzena han anat molt bé; d'ells, un parell extraordinàriament bé; mitja dotzena van ser tancats per imponderables i d'altres van passar a formar part d'altres projectes més grans.

• *Així doncs, què és per a vostè un emprenedor?*

N'hi ha quatre tipus. Hi ha el savi, com Edison, que constata una nova possibilitat tecnològica i la duia a terme; era tan disruptiu que els venedors d'espelmes se'n van anar tots a l'aigua i amb l'electricitat es va canviar el món! Jo sóc un tipus d'emprenedor diferent: ja existeixen coses, però no em satisfan les necessitats. Està molt bé la tele, però m'agradaria veure els continguts quan vull i on vull. Això requereix un món de solucions i buscar les tecnologies que són capaces de fer aquesta visió. Aquest és dels models més populars, que defineix més bé l'esperit de l'emprenedoria: fa falta un punt d'inconsciència, perquè al final el sentit comú

acaba fent-te enrere. Per això té un punt d'inconsciència i té molt d'il·lusió, de perseguir un repte, com l'esport; un punt de competitivitat i entre tu mateix i el món, amb les ganes de tirar-ho endavant. I hi ha un punt que et permet consolidar-se, que és la resiliència, la capacitat que després d'un impacte amb força et puguis refer, sàpigues trobar els camins alternatius... Entremig d'aquestes dues puntes, hi ha una manca important: l'objectivitat amb què es poden veure els problemes i l'entorn. Precisament, per l'entusiasme propi, de vegades els arbres no et deixen veure el bosc. Arriba un punt que tens la necessitat d'envoltar-te de gent amb més experiència que tu en les disciplines a què estàs menys avesat, necessites compensar-te. I en la governança, els mentors. És absolutament necessari que algú que estigui molt per sobre teu en carrera, prestigi, coneixements... t'ajudi a modular i veure tots els elements que hi ha al teu voltant, fer dues passes enrere i mirar com queda el quadre.

• *Es pot emprendre a Catalunya?*

Aquí hi ha dues maneres d'emprendre. La clàssica, molt catalana (els anglesos en diuen *foot strap*): a mesura que tens un producte que genera vendes i marge de beneficis, vas creixent. Així s'han fet la majoria d'empreses a Catalunya: empreses de pares, avis... que comencen amb una idea, i van creixent mica en mica, orgànicament. I l'altra manera, a l'americana, que s'ha imposat en els últims anys en el món de l'emprenedoria: a través d'inversors. Això és molt difícil, molt frustrant i no tothom està preparat per gestionar inversors a la teva empresa. Si tot va bé, vas molt més ràpid. Els que ja s'han consolidat, tenen un producte demostrat, facturació, beneficis... Abans, per anar a buscar capital, t'endeutaves amb els bancs; ara, s'ha d'anar a altres tipus d'institucions (fons de capitals). D'una manera molt controlada –tenen molts experts, i no inverteixen si no ho tenen clar–, i un procés llarg de maduració i contractual... Hi ha bons casos d'èxit.

Reflusa Mecanitzats amplia els seus equipaments



Reflusa Mecanitzats fa més de 30 anys que ofereix solucions de mecanitzat, rectificat, equilibratge i muntatge de diversos tipus de peces. A més, també produeix maquinària especial feta a mida, en funció de les necessitats de cada client.

REFLUSA
REFLUSA MECANITZATS SA

REFLUSA MECANITZATS

Ronda Les Mates, 28-30
17800 Olot
Tel.: 972 26 09 75

www.reflusa.com
reflusa@reflusa.com



Situada al polígon industrial Les Mates, a Olot, Reflusa Mecanitzats treballa dia a dia per adoptar les solucions més capdavanteres i innovadores. Fruit d'aquest compromís, l'empresa disposa des de gener del 2017 d'una nova fresadora de columna mòbil. Tot i l'extens ventall de serveis amb què compta, l'empresa està especialitzada en la construcció de peces úniques i sèries curtes, així com en la reparació de tota mena de peces i maquinària.

Amb el propòsit de fer els fluxos de treball més eficients, Reflusa Mecanitzats s'articula al voltant de vuit àrees. Una de les més importants és la secció de fresadores, que concentra diversos centres de mecanitzat i fresadores de tres i quatre eixos. Tota la maquinària ha estat equipada amb programari de disseny i fabricació assistida per ordinador (CAD-CAM), concebut per a la mecanització de peces especials o difícils de programar.

A la secció de torns, l'empresa disposa de torns convencionals i de control numèric (CNC). En l'àmbit de rectificats, hi ha rectificadores cilíndriques i tangencials, així com una lapejadora vertical i una altra d'horitzontal per als acabats interiors de cilindres o camises de pistons

hidràulics. Dins de la secció d'equilibraments, cal fer esment d'una maquinària especialitzada en equilibratges dinàmics, amb transmissió per cinta o per cardant, i on les peces equilibrades incorporen el certificat de qualitat segons normes ISO. Quant a la secció d'obra pública, ha estat dotada d'un equip portàtil per a la mecanització *in situ* d'allotjaments interiors i per a la reparació de maquinària d'obres públiques, pedreres i plantes d'àrids, entre d'altres. Pel que fa a la secció de soldadura, és apta per a tota mena de peces i materials, i s'hi duen a terme tres tipus de soldadura: TIG, Mig/Mag i MMA.

A la secció de disseny, la companyia aplega equips informàtics i de programari específic per al disseny i la confecció de tot tipus de plànols. Finalment, a l'àrea de qualitat, la firma disposa d'una sala climatitzada equipada amb una màquina tridimensional, projector d'acabats, una columna de mesura i micròmetres per garantir la qualitat i la verificació dels productes enllestits.

Fundada el 1986, Reflusa Mecanitzats opera fonamentalment als sectors metal·lúrgic, d'obra pública, ferroviari, farmacèutic i carni, així com a la indústria del plàstic i l'automoció.

Portabella Serrallers SLU qualitat i experiència

Ubicada a Campdevàrol i amb 50 anys d'experiència, Portabella Serrallers SLU és una empresa especialitzada en la fabricació i el muntatge de tot tipus de tancaments d'alumini i serveis de serralleria. Adaptats als nous temps, l'empresa es caracteritza per oferir qualitat, garantia, innovació i disseny. Finestres i tancaments d'alumini, portes d'entrada, portes per a garatge, balcons, mampares, persianes, sostres, tancaments de ferro... Portabella Serrallers SLU s'adapta a les necessitats dels seus clients per donar el millor servei a mida.

ALUMINI

Portabella Serrallers SLU fabrica, munta i manté qualsevol tipus de tancament d'alumini. Un dels seus al·licients és que forma part del Segell Expert de la prestigiosa marca d'aluminis Reynaers. Portes i finestres oscil·lobatents, practicables o corredores, portes d'entrada, balcons, vidrieres per a locals comercials i particulars... Un ampli ventall de tancaments amb la garantia de la marca europea capdavantera al sector, i amb un finançament adaptat per als clients.

PORTES DE GARATGE

Amb un servei de màxima qualitat i garantia, la marca número 1 mundial Hörmann els avala en la fabricació i muntatge de qualsevol tipus de porta de garatge. Amb lacat de fàbrica, Portabella Serrallers SLU ofereix la instal·lació de portes bas-



culants, enrotllables o seccionals, siguin matèl·liques, lacades o d'alumini. Dissenys únics per donar un toc especial i únic.

MOTORITZACIÓ GARATGE

Portabella Serrallers SLU ofereix el servei d'Automatismes Pujol per a la motorització de qualsevol tipus de porta de garatge: seccional, enrotllable, basculant, batent o corredora. Amb la màxima garantia i amb servei de manteniment, també ofereix motorització per a qualsevol tipus de portal de jardí.

ALTRES SERVEIS

L'empresa també proporciona serveis de fabricació, muntatge i manteniment de mampares de bany, mampares divisòries per a oficina, persianes, sostres d'alumini, portes de ballesta, baranes d'alumini, ferro, acer inoxidable o vidre, tancaments de ferro per a jardí... Portabella Serrallers SLU s'adapta als

seus clients per oferir el servei adequat als interessos de tots els seus clients, sempre sense deixar de banda la màxima garantia.

PORTABELLA SERRALLERS SLU

C. Major, 3
17530 Campdevàrol
Tel.: 972 73 02 26

www.portabellaserrallers.com
portabella.serrallers@gmail.com



El ferro i el metall: pres



El metall i la metal·lúrgia han estat intrínsecament lligats a la història i al desenvolupament de Campdevànol. El 1634 ja es va instal·lar la primera farga al municipi, gràcies a la presència del riu Freser. Amb al temps, la indústria del metall es va convertir.

Relacionada amb el ferro, doncs, va aparèixer una de les indústries de més importància per a la població, que avui dia encara perdura: la farga. Quatre segles, doncs, que han ajudat a forjar la identitat d'un municipi que no ha volgut desdibuixar el seu lligam amb el ferro, el qual ha marcat present, passat i futur.

MEMBRE DE PLE DRET

Campdevànol va esdevenir a finals del 2012 membre del Cercle Europeu de Ciutats del Metall (Ring of the European Cities of Iron Works, en anglès). Va ser a la ciutat ucraïnesa de Donetsk, quan l'assemblea de l'organització va acceptar la candidatura del Ripollès.

L'entitat aplega 17 ciutats i viles d'ar-

reu del continent on el sector metal·lúrgic és un dels puntals de les seves economies i que formen un pol per defensar els seus actius econòmics i turístics. Un ingrés que suposava que el municipi esdevingués el primer de l'Estat Espanyol en formar-ne part. Els altres membres són Friesoythe, Kolbermoor i Stolberg (Alemanya); Ybbsitz i Bad Hall (Àustria); Stia, Bienno i Acireale (Itàlia); Oude IJsselstreek (Holanda); Mynämäki (Finlàndia); Valbonne (Estat francès); Gniew (Polònia); Donetsk i Ivano Frankivsk (Ucraïna); Lipník nad Bečvou (República Txeca) i Ouvre Eiker (Noruega).

LA CAPITALITAT

Campdevànol acull enguany la Capitalitat Europea del Metall, rellevant a Olbernhau (Saxònia, Alemanya). Va ser en el marc de la setena Assemblea del Cercle Europeu de Ciutats del Metall i el Ferro. L'inici d'aquesta anualitat es va donar amb una nova edició de la Biennal del Metall, una activitat marcada en el

calendari campdevanolenc, la qual brega per mantenir ben vives les arrels del municipi, que tenen la vinculació amb el ferro com a base principal. Demostracions de forja antiga i forja comentada, exposicions temàtiques, xerrades... tot un seguit de propostes per donar la benvinguda a un programa intens d'activitats que s'allarga en el temps fins a l'octubre, moment de la celebració de l'Assemblea General del Ferro.

AL COR D'EUROPA

Les activitats busquen que la ciutadania, des dels joves fins a la gent gran, es facin seva la capitalitat, amb l'objectiu d'aconseguir una àmplia projecció internacional, que podria generar a la llarga beneficis econòmics per a Campdevànol. La capitalitat del ferro és basa en els eixos del passat, de desenvolupament econòmic i dels valors d'Europa.

Un dels esdeveniments més sonats i que ja és història al municipi campdevanolenc va portar al cor d'Europa, a Brussel·les, un dels elements

ent, passat i futur

Judith Espert

més estimats, la Gala. Una delegació del voltant de 100 persones es van traslladar fins a la capital europea per viure tres jornades màgiques i ja plenes de record. El moment més emotiu va ser la ballada a la Grand Place, símbol i estendard de la ciutat. No obstant això, des dels més petits fins als més grans han volgut aportar el seu gra de sorra en enfortir els lligams amb el ferro i celebrar els segles de tradició i ferro a Campdevànol. Per exemple, els alumnes del municipi han participat recentment en un projecte educatiu que ha tingut com a eix vertebrador el ferro i la metal·lúrgia des del vessant més educatiu. Una setmana plena d'activitats pedagògiques i artístiques on tots els alumnes de l'escola Pirineu han pogut el llegat històric que els vincula al metall.

L'ASSEMBLEA GENERAL

Com hem dit, el projecte de la Capitalitat finalitzarà l'octubre d'enquany amb la celebració de la setzena Assemblea General del Cercle Europeu de les ciutats del ferro. Aquesta reunió es durà a terme del 5 al 7 d'octubre i s'estima acollir a més 100 representants del Cercle Europeu dels 14 països que conformen aquesta agrupació, organisme que aplega dinou municipis de catorze estats d'Europa des de l'any 2000 amb l'objectiu d'impulsar accions polítiques entorn del ferro des de les administracions públiques i respectar els valors de pau i prosperitat que inspiren el somni europeu.

MÉS PROJECTES

Aquest no és l'únic projecte en qual el municipi té el ferro com a protagonista.



nista. L'ajuntament de Campdevànol ha liderat, juntament amb altres municipis del Pirineu, el projecte PYFER (Pirineus de Ferro, Xarxa de municipis del ferro per a una estratègia turística i comarcal), que engloba 10 poblacions. Alins, Alpens, Besalú, Ripoll i Campdevànol, en l'àmbit català, i Arles Sur Tech, el Sindicat Mixt del Canigó, la Comunitat de Comunes de l'Alt Vallespir i l'Alt Ariège i la Comunitat de Comunes de l'Aglomeració de Pays de Foix-Varilhes. L'objectiu del projecte és valorar el patrimoni vinculat a la indústria secular de la metal·lúrgia (forja catalana, mines, martinets, canals, rescloses, festivals...), a partir del treball en xarxa i transfronterer, amb l'objectiu de transformar els actius patrimonials del ferro en un producte turístic i cultural i de natura, mitjançant un model de governança transfronterera i un discurs compartit que apliqui els principis de la Carta Europea de turisme sostenible.

Un projecte transfronterer valorat en 2.500.000 euros amb la voluntat de

crear sinergies i valorar el patrimoni d'aquestes poblacions relacionat amb el ferro. En definitiva, impulsar la història, el llegat i les festes i activitats entorn el ferro, així com una xarxa de visites relacionades amb aquesta qüestió. Es tracta de la primera experiència d'aquestes característiques per part de Campdevànol, la qual ja ha assolit la primera fase perquè finalment el POCTEFA pugui ser atorgat. Actualment s'està treballant en la segona, la qual es resoldrà al novembre.

En cas d'obtenir una resposta favorable, es tractaria de la segona iniciativa d'aquestes característiques en l'àmbit comarcal, després del Patrimc@t, en la qual està immersa la vall del Ter. Un cop rebuda la subvenció, aquesta serà gestionada des de Campdevànol, que n'esdevindrà la seu.

Al municipi es traduirà en una subvenció de 373.000 euros, que es destinaran a impulsar la ruta de l'aigua i a engegar una ruta pel municipi a través de les noves tecnologies.

LERSA, una aposta per l'energia verda



A punt d'arribar al centenari, el grup LERSA segueix amb la filosofia del tracte proper al públic i respectuós amb el medi ambient. Des que la fundaren el 1919 Modest Sayós i els seus socis, el grup no ha deixat d'abastar d'electricitat a la comarca del Ripollès amb un tarannà propi que combina proximitat i qualitat. Ja des dels seus inicis, la voluntat d'emprar energies naturals per aconseguir-ne electricitat va ser una constant en la filosofia empresarial, a partir de dos aprofitaments hidràulics al riu Freser.

Amb els anys, la societat ha esdevingut més conscient per la protecció del medi ambient, donant la raó a qui al seu moment apostaven per la naturalesa. Ara LERSA segueix

encaminada a la millora del producte, apostant per les energies verdes, d'origen 100% renovables. La companyia ripollesa pensa en les energies sostenibles, renovables i respectuoses amb el medi ambient. Des d'aquest mateix 2017, l'energia elèctrica que comercialitza LERSA és d'origen 100% natural i renovable.

Aquest fet li ha permès aconseguir el Segell de Garantia d'Origen, atorgat per la *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*, l'organisme públic encarregat d'acreditar l'obtenció d'energia verda. LERSA ja és 100% RENOVBABLE, sent un orgull per l'empresa i per als seus clients poder lluir un segell de qualitat i distinció com aquest.



LERSA

Carrer de Sant Pere, 6
17500 Ripoll
Tel.: 972 70 00 94

www.lersaenergia.com
info@lersaenergia.com



Projectes i solucions tècniques en el sector alimentari sanitari

LAMIPLAC és una empresa de caràcter familiar, fundada l'any 1991, fruit de l'experiència dels seus socis fundadors en el camp de les matèries de fibres i altres productes similars, com el polipropilè.

La idea inicial era introduir aquests nous sistemes de revestiments de polipropilè al sector alimentari, per folrar parets i sostres, ja que cada vegada la exigència sanitària era més elevada i les instal·lacions s'havien d'adequar a la nova normativa sanitària.

Inicialment, va agafar la representació de la patent PLACSELL (placas selladas) per tota la província de Girona. Actualment, LAMIPLAC encara manté aquesta representació, tot i que el seu àmbit de influència ja és de tot Catalunya i sud de França. Ocasionalment també s'han fet muntatges a la resta d'Espanya.

Durant tots aquests anys de treball, ha anat incorporant diferents línies de negoci en funció de la demanda dels sectors alimentari, sanitari i farmacèutic:

- Sistema de revestiment per parets Placsell amb perfil·laria oculta.
- Panells sandvitx de diferents gruixos i acabats per fer:

1. Cambres de conservació, congelació i túnels de congelació.
2. Assecadors d'embotits, pernils i altres productes.
3. Sales blanques (tant pel sector alimentari com també pel sector farmacèutic).
4. Obradors pels diferents sectors alimentaris (embotit, carn, peix, pastisseria, fleca, formatgeria, distribució alimentària en general).
5. Qualsevol tipus de tancament



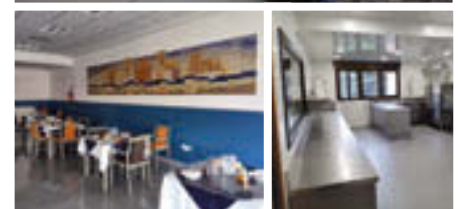
amb panell sandvitx que precisi d'un alt grau d'higiene.

6. Panell de façana per revestiments exteriors de naus.
7. Panell de coberta de

diferents gruixos.

- Sistemes de lames per revestiments de sostres directes o falsos sostres.
- Sistemes de planxes encadellades per revestiment de parets.
- Tot tipus de portes i finestres per encastar a panells i així poder fer sales blanques amb finestres enrasades, portes de cambra...
- Paviments industrials: execució de paviments de resina de metil-metacrilat de alta qualitat, de diferents colors i tipus de rugositat, en funció del sector i sempre complint la normativa vigent.
- Sistema de revestiment per a parets de diferents colors per a clíniques, hospitals, geriàtrics, per protegir les parets dels cops i rascades.
- Làmines de protecció solar per els vidres, que poden arribar a rebutjar fins a un 80% de calor, aconseguint un millor confort visual i de temperatura.

Tots aquests sistemes de revestiment de parets, sostres i terres són homologats pel sector alimentari i compten amb tots els certificats de qualitat que exigeix la normativa sanitària europea.



LAMIPLAC

Av. Alba Rosa
17800 Olot
Tel. 972 271 136

info@lamiplac.com
www.lamiplac.com



Totes les persones que formen l'equip estan en plantilla, igual que tot el personal de administració, però també els equips de muntadors són propis. Aquest fet els permet arribar a un estàndard de qualitat superior a moltes altres empreses dins del sector.

Solucions 100% impermeables



Impermeabilització Total és una empresa que està en actiu des de l'any 1996 i des de llavors ofereix un servei en rehabilitació de façanes, pintura en general, sorrejat i muntatge de bastides. En els darrers 4 anys ha ampliat el servei, tant a particulars com a empreses, treballant en l'àmbit de la impermeabilització amb poliurea.

IMPERMEABILITZACIONS EN 48H

Impermeabilització Total treballa exclusivament amb poliurea pura 100%. La mateixa empresa s'encarrega de la preparació i aplicació. Ofereixen el seu servei arreu de Catalunya. El client tindrà la superfície impermeabilitzada en tan sols 48 hores.

POLIUREA

És un polímer de dos components (isocianat i amina). La poliurea, un cop aplicada, proporciona un recobrint impermeabilitzant d'última generació, gràcies a les seves propietats mecàniques i químiques. Es pot aplicar a qualsevol superfície:

piscines, terrasses, dipòsits d'aigua, tallers, garatges, terres d'instal·lacions esportives o en aeroports, encapsulats d'amiant o teulats. És un producte, per tant, que té diverses aplicacions, ideal tant per a l'obra pública com privada, sobre qualsevol superfície, com per exemple, el metall, formigó, fusta, vidre o ceràmica, etc.

La poliurea s'aplica amb una màquina de projecció capaç d'arribar a qualsevol superfície. La poliurea pot aconseguir grans elongacions i resistència a l'abrasió, segellant juntes i racons.

AVANTATGES

- Membrana sense juntes
- Flexible i 100% impermeable
- No necessita manteniment
- Fàcil de netejar
- Tolera les altes temperatures
- S'adhereix sobre qualsevol superfície
- Transitable en segons
- No són necessàries obres
- Gran durabilitat i resistència
- Acabat antilliscant

- Compleix la normativa alimentària
- 10 anys de garantia

EQUIP MOBIL

Impermeabilització Total té un equip mòbil per desplaçar-se arreu del territori

IMPERMEABILITZACIÓ TOTAL

Can Tramuntana
17500 Ripoll
Tel. 972 702 255
Mòbil: 659 503 830

www.impermeabilitzaciontotal.com
josep-garcia@hotmail.es



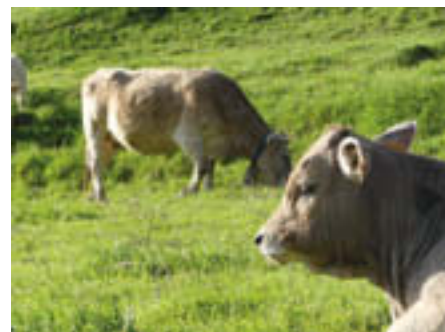
Mas Pinós, carn ecològica per a una alimentació de proximitat i saludable

PRODUCCIO DE CARN ECOLOGICA DE VEDELLA DE RAÇA BRUNA DELS PIRINEUS

L'empresa Mas Pinós treballa sobretot amb vaques de raça bruna dels Pirineus i, per tant, la seva activitat principal és la cria i la transformació de carn a través d'un obrador propi amb el corresponent registre sanitari. El producte es ven directament al consumidor final. Els conreus actuals de la finca subministren farratges i pastures ecològiques al ramat, tenint especial cura també de la neteja dels boscos que envolten les pastures. Per tant, el control de l'aliment i de la cria de les vedelles en totes les fases garanteix una carn ecològica, lliure de fàrmacs, amb un contingut d'omega 3 superior a la carn convencional i amb una excel·lent qualitat nutricional. El respecte en tot moment al benestar dels animals en el procés de cria acaba de conformar la garantia d'obtenir una carn excepcional.

ELABORACIO DEL PRODUCTE FINAL A L'OBRAJOR

L'empresa ha apostat per l'elaboració i comercialització directa del producte. A l'obrador, la carn romandrà a la cambra de maduració uns quinze dies per tal de donar al producte les millors propietats. Passat aquest període es fa l'especejament de la canal de forma individualitzada i completa, mantenint en tot moment la traçabilitat. Totes les peces són envasades al buit i etiquetades amb tota la informació de l'animal i del producte. En aquest moment la carn pot ser comercialitzada en funció de les necessitats de cada client. Encara que la carn de vedella és la part més important de l'activitat, a l'obrador de Mas Pinós es treballa també amb carn de porc (carn fresca o embotits d'elaboració pròpia) i carn de xai. Aquests productes no són pròpiament ecològics com la vedella, però provenen de ramaders de màxima confiança de la zona del Ripollès.



de Barcelona. També es pot visitar el Mas i comprar directament la carn a l'agrobotiga, on es poden adquirir altres productes provinents de la zona del ripollès.

L'empresa manté com a valor principal el tracte directe i personal amb els clients, objectiu final de tota la feina realitzada pels responsables en totes les fases de l'elaboració d'un producte de qualitat, fet amb la cooperació de l'entorn natural privilegiat que envolta Mas Pinós.

MAS PINÓS

Ctra. N-260a, entre km 101-102
17862 Vallfogona de Ripollès
Tel. 689 998 444

www.maspinos.cat
info@maspinos.cat



TRACTE DIRECTE I PERSONAL AMB EL CONSUMIDOR

Mas Pinós reparteix el producte directament a domicili amb una furgoneta frigorífica. Els clients són famílies, cooperatives de consum, agrobotigues i algun restaurant de les comarques de Girona i

Mas Pinós
ECOLÒGIC QUALITAT PROXIMITAT

L'alimentació i el benestar que proporciona la natura a les nostres vedelles garanteixen una carn amb unes característiques organolèptiques molt diferenciades de la resta.

Servim a domicili arreu de Catalunya

PER COMARQUES
info@maspinos.cat - Tel. 689 998 444
www.maspinos.cat

N-260a entre el km 101 i el km 102

Un món del segle XXI, amb unes comunicacions del s. XX



Les millores a la R3, un dels cavalls de batalla al Ripollès

El servei de Rodalies de Catalunya es materialitza al Ripollès a través de la línia R3. Un mitjà de transport que molts ripollesos utilitzen bé en el seu dia a dia, per desplaçar-se a l'àrea metropolitana de Barcelona a treballar, o bé esporàdicament.

A la comarca, hi ha estacions a Ripoll, Campdevàrol, Ribes de Freser, Planoles i Toses i, llavors, la via continua cap a La Molina, Alp, Puigcerdà i La Tor de Querol. Diversos punts on agafar el tren per canviar de població i de comarca, o a on baixar a territori ripollès. Una comarca que viu de ple en el segle XXI, però que en alguns aspectes sembla ancorada encara en el segle XX. Un d'aquests sectors és el de les comunicacions. Només per posar un exemple, a la mateixa R3, el tren que uneix l'Hos-

pitalet de Llobregat (inici de la línia) amb Ripoll triga 2 hores i 6 minuts a recórrer els quilòmetres que uneixen les dues poblacions.

MOBILITAT DEFICIENT

Les necessitats van per davant i, en aquest sector al Ripollès, les solucions encara no han pujat al vagó. El dèficit en les comunicacions intercomarcals en tren són evidents, tot i que la línia s'utilitza, i amb gran freqüència. Una xifra que ho demostra és el fet que durant tot el 2016, la línia R3 va ser que la més va créixer en nombre de passatgers, guanyant fins a un 1,8% de viatgers, situant el global d'usuaris en gairebé 6,5 milions entre tota la línia (6.426.900, entre L'Hospitalet i Puigcerdà). El tram de Rodalies va créixer per so-

bre la mitjana de la xarxa de tot el servei ferroviari català.

Unes necessitats que no vénen acompanyades de solucions, en una estructura que es demostra amb dèficits. Així ho han fet evident usuaris a títol personal i, per exemple, la plataforma ciutadana Perquè no ens fotin el tren. A principis d'any, van celebrar una reunió amb el Departament de Territori i Sostenibilitat per debatre sobre la racionalització dels horaris i del servei, en general, que es dona a les diverses comarques per on passa l'R3. Algunes de les reclamacions versaven sobre que les parades finals d'alguns trens es poguessin allargar (els que s'aturen a Vic, que arribin a Ripoll, per exemple). Una situació complicada, ja que també s'ha de tenir en compte la respon-

sabilitat de l'estat espanyol pel que fa a l'incompliment de les inversions previstes en aquesta infraestructura clau per Catalunya i, des del món local, clau també per al Ripollès. Des de diversos ajuntaments de la comarca, ja s'ha aprovat als plenaris municipals una moció per exigir la racionalització del shorari de la línia R3, apostant per la millora de la via i del servei que s'hi ofereix.

Petits passos es veuen per tal que s'equiparin les necessitats dels ripollesos amb l'oferta per aconseguir-les. En aquest sentit, la comarca va celebrar que a principis del 2017, Rodalies de Catalunya impulsés que un nou tren en dies laborables sortís de Ripoll a les 5.30 hores, per tal d'arribar a Barcelona abans de les 7.30 hores (a les 7.22 hores a Sagrera Meridiana i a Sants a les 7.34 hores), amb un temps de viatge de menys de dues hores.

LA XARXA C17

En l'àmbit institucional, l'Associació Xarxa C17 també treballa en aquest sentit, per a una millora de les comunicacions, per tal de desenvolupar l'economia productiva del territori que travessa aquest eix viari. El novembre del 2015 es va constituir a Vic l'associació, després de dos anys de treballs previs i de la Declaració de la C17, signada entre d'altres per l'alcalde de Ripoll, que ostenta actualment el càrrec de secretari de l'ens. També hi col·labora, per exemple, l'Agència de Desenvolupament del Ripollès.

Dins de l'associació, existeix el Grup d'Infraestructures, encarregat de la definició i seguiment de propostes i reivindicacions en relació a les infraestructures al voltant de la C17. El grup es planteja, d'entrada, la necessitat de readaptar el sistema de decisió en la programació de les inversions en infraestructures. Entre els projectes en els quals es treballa, repeteix la demanda de millores a la línia de ferrocarril R3, amb aspec-

tes que afecten específicament els municipis ripollesos. Entre aquests, hi ha la reclamació de redacció del projecte de desdoblament de l'R3 de Montcada a Ripoll o impulsar la millora de la freqüència del tren entre la capital d'Osona i del Ripollès. A més, també posen èmfasi en el fet de poder estudiar les alternatives per promoure el transport de mercaderies per ferrocarril o assolir el desdoblament parcial en tres trams de la mateixa línia.

Alhora, la Xarxa C17 també centra part de la seva atenció en les possibles millores a la C17 i a la xarxa de carreteres. Entre els punts d'interès, destaca el fet de reclamar actuacions prioritàries en la variant de Ribes de Freser i del túnel de Toses. Dos temes llargament reivindicats per la comarca, ajuntaments o la Diputació de Girona.

TELECOMUNICACIONS

La Xarxa C17 també exposen que les infraestructures de telecomunicacions tenen una importància cada cop més accentuada per determinar la competitivitat d'un territori, les empreses que s'hi localitzen i la qualitat de vida dels seus habitants.

En aquest terreny també es demostra, en el cas concret del Ripollès, que s'avança a una velocitat molt inferior

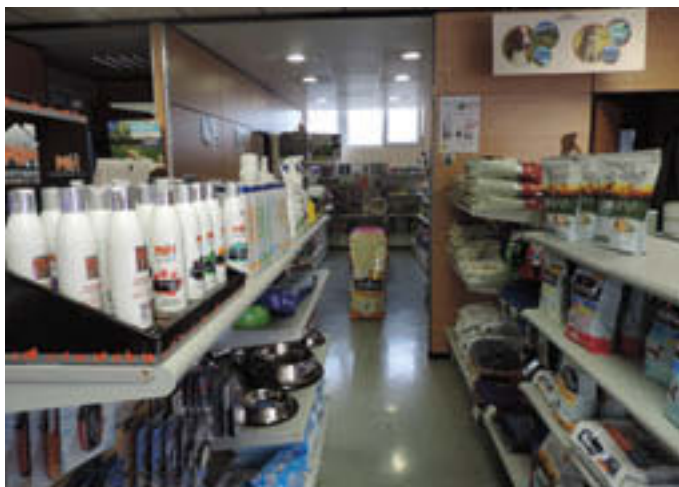
a la que ho fan d'altres àrees de Catalunya. Les solucions han d'arribar, però, de moment, a pas de tortuga.

Un exemple és el desplegament de la fibra òptica al Ripollès, que es preveu confirmar de mica en mica. La capital, Ripoll, compta des de la primavera amb la Xarxa Oberta de Catalunya (XOC), la banda ampla amb la qual la Generalitat connecta les diferents seus que té al territori i a partir de la qual es poden connectar els operadors per cablejar els municipis, afavorint la competència. Una inversió d'un milió d'euros en total, per finançar quatre projectes, entre la Secretaria de Telecomunicacions i el Consell Comarcal del Ripollès, per fer arribar la xarxa a Sant Joan de les Abadesses (que compta que la fibra òptica arribarà al municipi a finals del 2017, mentre que la privada s'implantarà el 2018), Llanars, Camprodon (on també té previst actuar l'empresa privada durant aquest any) i Campdevàrol. A més, Ribes també ha anunciat recentment que la fibra òptica ha d'implantar-se al municipi, també a través de la iniciativa privada.

Millores amb comptagotes, que se sumen també a les deficiències que la comarca encara pateix pel que fa a cobertura mòbil, en alguns nuclis concrets de població.



Campdevet, qualitat i benestar per a les nostres mascotes



A Campdevànol hi ha el centre veterinari CampdeVET dirigit per Àfrica Muntané, que des de fa més de 15 anys atén de manera propera i personalitzada les mascotes del Ripollès, amb l'objectiu principal que els animals tinguin una vida saludable i de qualitat.

Aquest centre combina la medicina tradicional amb la medicina alternativa. Tot i que, a simple vista, sembla estrany parlar de medicina alternativa per a animals, des de CampdeVET es potencia, ja que es creu que pot ajudar a millorar la salut de les mascotes, tot complementant les eines i tractaments que ofereix la medicina convencional.

Per als animals, així com per a les persones, la salut és l'equilibri entre l'animal i l'entorn físic, entre l'animal i els altres animals, o entre els diferents òrgans de l'individu. Per tant, quan es trenca aquest equilibri, és quan apareix la malaltia.

La medicina tradicional xinesa és la més utilitzada a CampdeVET. L'acupuntura és la tècnica més coneguda de la medicina tradicional xinesa. Aquesta pràctica consisteix en la inserció d'agulles a punts

precisos del cos dels animals. Tot plegat es complementa amb fitoteràpia, dietètica i tui-na (massatge).

Les patologies que es poden tractar amb èxit són moltes, com per exemple les relacionades amb el dolor, musculars i de l'aparell locomotor. S'obtenen excel·lents resultats també amb patologies geriàtriques (millor qualitat de vida), digestives, dermatològiques (al·lèrgies), reproductives, hormonals, cardio-respiratòries, en malalties infeccioses i en problemes de comportament.

Tot això, sense deixar de banda els coneixements de la medicina occidental: es tracta de fer integració. L'objectiu final és buscar la curació de la nostra mascota.

A CampdeVET també hi trobeu un servei de perruqueria per deixar les mascotes ben maques. Un professional qualificat i amb experiència ofereix tot tipus de serveis d'higiene i perruqueria adaptada a cada raça i al confort de l'animal.

A la botiga, situada al número 22 del carrer de la Prolongació de la Gala de Campdevànol, s'hi poden comprar tota mena d'articles per als vostres animals: tant alimentació com accessoris per a la

salut i benestar dels animals, així com joguines per a gats i gossos i productes naturals i ecològics.

En definitiva, el Centre Veterinari que intentarà aportar el màxim de benestar a les vostres mascotes.

CAMPDEVET

C. Prolongació de la Gala, 22 bis
17530 Campdevànol

Tel.: 972 73 05 49

Mòbil: 608 26 18 11

www.campdevet.com
campdevet@gmail.com



SAT Sant Antoni de la Miranda, qualitat i servei a disposició de la comarca



La SAT Sant Antoni de la Miranda, coneguda pel sobrenom de la Cooperativa, és una SAT, especialitzada en la fabricació, distribució de pinsos de alta qualitat, i tot allò relacionat en la agricultura i ramaderia. La seva evolució els últims anys ha estat una constant. Conjuntament amb el seu equip directiu, socis i treballadors ha fet que la Cooperativa se situï en una excepcional situació en el mercat, no només comarcal, sinó arreu de Catalunya, implantant-se poc a poc a França i Andorra.

La clau del seu èxit és la clara vocació de servei al client, oferint pro-

ductes de màxima qualitat, un bon servei i assessorament personalitzat. Sempre amb l'objectiu de poder servir cada dia millor, la Cooperativa té previst de cara al 2018, ampliar la gama de pinsos, llavors, terres i desinfectants, entre altres productes.



SAT SANT ANTONI DE LA MIRANDA

Ctra. N-260, km 104
17860 Sant Joan
de les Abadesses
Tel.: 972 72 10 50

satcopera@gmail.com



oca ICP

Inspecció reglamentària
Prevenió de Riscos Laborals
Assajos No Destructius
Organisme de Control Tècnic



Certificació de sistemes de gestió
Certificació de sistemes de seguretat
Certificació de producte



nascor formación

Formació bonificada
Particulars
Administració pública
Plans formatius

Barcelona

Av. de les Garrigues, 46
P.E. Mas Blau II
08820 El Prat de Llobregat
Tel. 934 787 045
barcelona@ocagroup.es

Av. de la Ferreria, 57
P.I. La Ferreria
08110 Montcada i Reixac
Tel. 933 668 200
barcelona@ocagroup.es

Girona

Can Pau Birol, 15, 1r-B
17005 Girona
Tel. 972 406 430
girona@ocagroup.es